

# Camion & Servizi



**TRAKKER  
OFF-ROAD SENZA LIMITI  
IVECO AL RAI DI AMSTERDAM**

**OLTRE 140 MILA CONTROLLI  
SULLE STRADE**

**WWW.CAMION-SERVIZI.IT**

& eventi

4



**Tecnologia e tutela dell'ambiente**

Al Rai di Amsterdam, Iveco ha ribadito il suo forte impegno nell'innovazione tecnologica e nella tutela dell'ambiente

**14 Il Brasile traina l'America Latina**

**28 Irisbus: un ruolo da protagonista**

& focus

20



**Iveco for you: storie di vita quotidiana**

Un libro che sottolinea il grande ruolo del camion nell'economia e nella vita di tutti i giorni

**10 Europa Centro-Orientale: un mercato in forte espansione**

**16 Off-Road senza limiti: provato il nuovo Trakker**

**24 Un Eurocargo per l'Unicef**

**26 Più controlli sulle strade**

& protagonisti

32



**A macchia d'olio**

La grande crescita della Società Cooperativa Italiana Autotrasporto e Servizi di Roma specializzata nella distribuzione carburanti e trasporti a temperatura controllata

& rete

34



**70 anni di storia con il Gruppo Fiat**

La celebrazione del 70° anniversario della Concessionaria Romana Diesel Spa, premia una storia imprenditoriale di successo

& editoriale



**S**i chiude un anno importante per Iveco. Forte della sua grande offensiva di prodotto, grazie al debutto del nuovo Stralis, del nuovo Trakker e del Daily 4x4, l'azienda è proiettata su un mercato sempre più globale e la partnership di inizio anno con gli All Blacks ha dato ulteriore smalto alla sua connotazione internazionale.

Il Rai di Amsterdam, svoltosi a fine ottobre, ha messo in evidenza anche l'attenzione di Iveco nello sviluppo sostenibile e la tutela dell'ambiente; le consegne di veicoli ibridi a FedEx e TNT, due colossi internazionali della distribuzione, sono un segnale tangibile della sua strategia.

Iveco offre quindi soluzioni di trasporto ad ampio spettro, la prova evidente è raccolta in uno splendido libro fotografico "Iveco for You" - di cui proponiamo in questo numero alcune immagini - che sottolinea il ruolo determinante del camion a supporto dell'uomo e dell'economia di ogni Paese. Così come a Verona, alla rassegna Bus&Bus Business, Iveco Irisbus ha confermato il suo ruolo di leader nel trasporto persone con la presentazione della nuova ammiraglia, l'autobus granturismo Magelys.

Ma a chiusura dell'anno vogliamo anche parlare di "regole" per una maggiore sicurezza sulle strade. Lo facciamo proponendo un'intervista a Paolo Sangiorgio, Responsabile dell'Ufficio preposto al Ministero dei Trasporti, che evidenzia un rinnovato impegno da parte dello Stato nel controllo della regolarità dei veicoli pesanti in circolazione, a beneficio della collettività.

In ambito servizi, il focus sui "70 anni della Concessionaria Iveco Romana Diesel" è un grande esempio di imprenditorialità italiana protrattosi nel tempo che ha saputo ampliare l'offerta di prodotto sotto il brand Fiat e sottolinea la valenza della rete commerciale Iveco. Una rete forte in Italia, ma anche in tutta Europa compresa l'area Centro-Orientale in forte sviluppo.

Infine i racconti positivi, impregnati di orgoglio e di amore per il proprio lavoro, dei nostri clienti. A loro e a tutti i lettori di Camion & Servizi i più sentiti auguri di Buone Feste!

**Rubriche**

**38 Allestitori: Rolfo Spa**

**40 Dal Mondo del Trasporto**

Tardelli Rino Autotrasporti  
Gruppo Eurostar

**44 News**

**50 Grandangolo**



DIRETTORE EDITORIALE SILVIA BECCELLI DIRETTORE RESPONSABILE FRANCESCO ORIOLO COMITATO EDITORIALE MARCO MONTICELLI, SERGIO PERINI, STEFANO STERPONE COMITATO DI REDAZIONE ALBERTO MONDINELLI (REDAZIONE), ALESSANDRA CELESIA, MAURIZIO PIGNATA, LORIANO SIGNORINI COLLABORATORI ANTONINO BRANCATO, JESUS CHAVIDA, LUIGI CASETTA, PAOLO DE BERNARDI, MAURO FIGLIOS, GIUSEPPE LISO, GIOVANNI MELLANO, MARCO RICCI, GUALTIERO SANNA EDITORE SATIZ SRL, CORSO SVIZZERA 185, 10149 TORINO REDAZIONE THE EDITOR, VIA SAN MAURIZIO 48, 24065 LOVERE (BG), TEL. 035.961.868, FAX 035.509.6958, E-MAIL MONDINELLI@THEEDITOR.191.IT STAMPA ILTE - MONCALIERI (TO) REGISTRAZIONE TRIB. DI TORINO N. 5446 DEL 10/11/2000 È VIETATA LA RIPRODUZIONE ANCHE PARZIALE DI QUANTO PUBBLICATO SENZA AUTORIZZAZIONE



Silvia Becchelli



Al RAI, il Salone Internazionale dedicato ai veicoli commerciali e industriali svoltosi ad Amsterdam, Iveco era presente con un'ampia offerta di prodotto sottolineando il suo forte impegno nell'innovazione tecnologica e tutela dell'ambiente

di Silvia Becchelli

# TECNOLOGIA E TUTELA AMBIENTALE

**D**al Transpotec di Milano al Rai di Amsterdam, Iveco ha partecipato nell'arco di un solo mese a due rassegne importanti per il mondo dell'autotrasporto. Lo stand Iveco di 3 mila mq, molto luminoso e ben studiato, metteva in risalto una serie significativa di modelli e versioni lanciati recentemente. I toni del rosso e del nero erano richiami evidenti alle recenti partnership con gli All Blacks e con la Ferrari quale "Official Global Supplier" del Team di F1 e del suo pilota Felipe Massa, testimonial Iveco nei Paesi Sudamericani.

«Questo stand rispecchia la grande offensiva in atto nella nostra azienda per quanto concerne il prodotto: dal nuovo Stralis, al nuovo Trakker, al Daily 4x4 per citare solo le ultime

novità. - ha sottolineato *Henk Van Leuven*, Iveco General Manager Benelux, North Europe e UK, in apertura della conferenza stampa al RAI -. Iveco è fortemente impegnata a soddisfare ogni esigenza di trasporto offrendo la massima affidabilità, versatilità e produttività».

## DAILY 4x4 E MASSIF

La parola è quindi passata ad *Alessandro Cicchetti*, Iveco Marketing Managing Director che, dopo aver presentato nel dettaglio tutti i plus del nuovo Daily 4x4 lanciato in Italia in occasione del Transpotec, si è soffermato sul nuovissimo fuoristrada che raccoglierà l'eredità della gloriosa Fiat Campagnola, il Massif. Il veicolo sarà lanciato nel 2008 ma era esposto in assoluta anteprima.

«Il Massif sarà un vero fuoristrada da lavoro e andrà a completare la nostra offerta nell'ambito off-road - ha spiegato Cicchetti -. Per la prima volta, Iveco entra a far parte di un mercato di transizione, al confine tra i veicoli commerciali e i veicoli cosiddetti "sport-utility" ovvero i fuoristrada sportivi ad uso prevalente su strade asfaltate. Il nuovo Massif sarà disponibile nelle versioni a 3 porte e 5 porte station wagon, pick-up e chassis cab, equipaggiate con il motore 3 litri da 146 e 176 CV. Il peso lordo del veicolo sarà di poco superiore alle 3 tonnellate, con la possibilità di estendere la tara di un'altra tonnellata. Dopo la brillante partecipazione alla spedizione Parigi-Pechino, al seguito dell'Italia di qualche mese fa, il Massif ha quindi concluso il suo periodo di collaudo».

### INNOVAZIONE E TUTELA DELL'AMBIENTE

È quindi intervenuto Sergio Bracco, Iveco Product Management General Manager, che ha spiegato come per Iveco l'innovazione tecnologica e il rispetto per l'ambiente siano un punto di riferimento per lo sviluppo dei propri prodotti.

«L'impegno di Iveco per un trasporto attento alle problematiche ambientali ha delle chiarissime linee guida - ha spiegato Bracco -: ridurre il consumo di carburante (che rappresenta il 30% dei costi di esercizio); ridurre le emissioni di CO<sub>2</sub>; consentire il transito in aree urbane a traffico limitato. Perché è stata scelta la tecnologia ibrida? Per molte ragioni. Prima di tutto, perché è una "soluzione aperta", un ponte verso tutte le innovazioni future. Inoltre, la tecnologia ibrida è un passo verso lo sviluppo sostenibile: soddisfa le esigenze attuali per la mobilità senza compromettere il futuro; minimizza l'impatto ambientale ed è economicamente competitiva. Infatti, gli studi dimostrano che i clienti ripagheranno il loro investimento iniziale nell'arco di tre anni grazie al solo risparmio di carburante.

È previsto un interessante sviluppo della domanda di veicoli ibridi, sia per trasporto passeggeri sia in ambito trasporto merci specialmente nei centri urbani, per consegne porta a

porta, e l'interesse per questa tecnologia crescerà significativamente nei prossimi anni anche in tutta Europa. Nella nostra gamma di veicoli leggeri abbiamo adottato la tecnologia ibrida per il Daily furgone da 3,5 t e il Daily Minibus da 5,5 t. Entrambi montano un motore termico da 2.3 litri che sviluppa 85 kW e un motore-generatore elettrico da 32 kW. Nella fascia di veicoli di gamma media abbiamo sviluppato una versione ibrida dell'Eurocargo che utilizza un motore da 3,9 o 5,8 litri accoppiato a un motore-generatore elettrico da 44 kW».

«È importante ricordare che i nostri modelli ibridi non sono dei prototipi, ma veicoli perfettamente funzionanti che saranno oggetto di field test nel 2008 - ha concluso Bracco -. In questo contesto si inserisce oggi la fornitura di alcuni di essi a due nostri importanti clienti. Noi crediamo che questo sia un ottimo esempio per sottolineare l'impegno di Iveco nel campo dell'innovazione, a conferma di quanto si lavori per lo sviluppo di soluzioni tecnologiche per la salvaguardia dell'ambiente».

### UN'AZIENDA ALL'AVANGUARDIA

Il forte impegno innovativo profuso da Iveco in questi ultimi anni è stato anche al centro dell'intervento di Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing.

«Iveco sta dimostrando di avere le credenziali e i prodotti per essere un costruttore full-range a livello globale - ha spiegato Sterpone -. La nostra azienda dispone di una delle gamme di prodotto più aggiornate e, ciò nonostante, il rinnovo dei modelli è incessante. È questa la più convincente dimostrazione dell'impegno nei confronti dei nostri clienti per offrire soluzioni di trasporto a 360 gradi. A fianco dei modelli ibridi, esposti sul nostro stand e di cui oggi celebriamo la consegna a due importanti operatori internazionali della distribuzione, si trova una panoramica completa della nostra offerta».

«Con l'arrivo della versione 4x4, appena lanciata, la gamma Daily è in grado di affrontare ogni tipo di missione, dalla consegna porta a porta, al trasporto veloce in area urbana e



suburbana al trasporto fuoristrada - ha proseguito Sterpone -. Una versatilità che è chiaramente apprezzata dal mercato, come dimostrano gli ordini raccolti dal nuovo veicolo commerciale Iveco: 155 mila unità vendute dalla data di lancio nel 2006. Solo nel 2007 sono stati ordinati 81.400 Daily, con un incremento del 9.6% rispetto all'anno precedente. Nonostante la forte competizione in questo segmento, il tasso di crescita è in linea con quello del mercato.

I risultati per l'Eurocargo sono altrettanto positivi. Anche se il segmento medio ha subito un calo del 10%, gli ordini e la quota Iveco sono in crescita.

La miglior notizia arriva dai veicoli pesanti. Nel mese di marzo abbiamo lanciato il nuovo Stralis ottenendo in questi mesi grandi ritorni da parte dei nostri clienti e della stampa. Il Road Show Europeo della nostra ammiraglia di gamma pesante, ha portato ben 100 veicoli Stralis nei quattro angoli dell'Europa a disposizione dei clienti per prove su strada. Questo si è tradotto in 46 mila contatti con altrettanti autotrasportatori in 26 differenti nazioni. Ora stiamo avendo i "ritorni" di tutti i nostri sforzi: dal lancio sono stati già raccolti 26 mila ordini. Questa primavera abbiamo lanciato anche il nuovo Trakker e finora abbiamo registrato 6.500 ordini, con eccellenti risultati in Italia, Spagna, Francia ed Est Europa.

Nel 2007 prendendo in considerazione anche i precedenti modelli di Stralis e Trakker, gli ordini per i veicoli di gamma pesante Iveco sono cresciuti del 47% rispetto allo stesso periodo del 2006. In un mercato stabile, la quota di mercato Iveco continua a crescere, il nostro pesante stradale è ormai tra le prime scelte del cliente europeo. Se ci concentriamo sull'Est Europa,



**“Iveco sta dimostrando di avere le credenziali e i prodotti per essere un costruttore full-range a livello globale”**

questa tendenza è ancora più accentuata. Il mercato e gli ordini Iveco stanno crescendo ovunque, in alcune nazioni con un trend a "doppia cifra".

«Questo è il ritorno che ci aspettavamo. Iveco sta diventando quindi protagonista anche nel mercato dei veicoli pesanti - ha concluso Sterpone -. Alti volumi di vendita e un crescente valore percepito: erano gli obiettivi che avevamo dichiarato all'inizio della nostra offensiva di prodotto del 2007, e questi sono i risultati che abbiamo ottenuto. Globalmente gli ordini Iveco sono cresciuti in Europa del 17.2% rispetto al 2006 nel settore dei veicoli industriali da 3.5 t e oltre di MTT: siamo il secondo marchio del mercato. E la crescita continua».

Qui sopra, Stefano Sterpone, Iveco Senior Vice President Sales & Marketing, durante il suo intervento al RAI di Amsterdam. In alto, il Daily 4x4 lanciato di recente. Nella pagina a fianco, tre modelli del nuovo Stralis



# FEDEX E TNT HANNO SCELTO IVECO E LA TRAZIONE IBRIDA

Mentre molti progetti "verdi" non producono altro che veicoli da esibizione, Iveco ha dei veicoli ibridi circolanti su strada e in numero crescente. È infatti leader in questo settore dal 1992, quando produsse il primo Turbocity ibrido. A distanza di anni la versione ibrida del vecchio Daily, ad esempio,



è stata utilizzata per il trasporto di passeggeri durante le Olimpiadi Invernali di Torino 2006. In base a questa e a molte altre esperienze di questi anni, Iveco ha sviluppato veicoli che vanno incontro alle richieste operative specifiche dei clienti soprattutto nelle aree urbane dove sono in vigore regole sempre più restrittive sulle emissioni gassose.

La tecnologia ibrida Iveco assicura un risparmio di carburante e una riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub> fino al 30% rispetto ai veicoli tradizionali. Il sistema presenta un'architettura parallela: questo significa che il ridotto motore diesel e il motore-generatore elettrico vengono utilizzati contemporaneamente o indipendentemente sotto la supervisione di un computer di controllo. Per esempio, la partenza da fermo avviene con il solo motore elettrico.

Proprio grazie a questi plus si sono concretizzate le consegne a due partner d'eccellenza come FedEx e TNT.

## 10 DAILY PER FEDEX

«FedEx è un'azienda attenta all'ambiente - ha spiegato John Formisano, Vice President Global Vehicles FedEx Express, che ha portato la propria testimonianza ad Amsterdam -. Per questo sta facendo investimenti mirati verso progetti che aiutino lo sviluppo di tecnologie innovative. FedEx sta espandendo

**La tecnologia ibrida Iveco assicura un risparmio di carburante e una riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub> fino al 30% rispetto ai veicoli tradizionali**

in Europa il proprio programma per l'utilizzo di veicoli ibridi, in collaborazione con Iveco. Sono 10 i Daily che verranno utilizzati in Italia. Con più di 44 mila veicoli di proprietà, la nostra azienda dispone inoltre della più vasta flotta di veicoli ibridi tra i corrieri espressi. FedEx utilizza veicoli ad alimentazione alternativa in tutta Europa: per esempio, furgoni a metano circolano a Londra e Venezia, mezzi elettrici o a metano sono impiegati nel nostro centro di smistamento europeo all'aeroporto Charles de Gaulle di Parigi».

Ottavio Gioglio, Responsabile Grandi Clienti e Usato Iveco, ha illustrato gli obiettivi della collaborazione. «Il Daily ibrido risponde specificamente alle missioni medio-leggere in ambito urbano di questo importante corriere - spiega -, consentendo risparmi di combustibile e riduzioni delle emissioni di CO<sub>2</sub>, potendolo utilizzare anche in modalità totalmente elettrica quindi a "emissioni zero". I Daily ibridi in consegna oggi sono veicoli perfettamente funzionanti che hanno già superato i severi test Iveco e anticipano i field-test operativi che si svolgeranno già a partire dal 2008. La flotta di 10 furgoni Daily Ibridi verrà utilizzata per le consegne urbane a Milano e in altre importanti città europee. Le 10 unità di Daily Ibridi andranno ad unirsi ai 130 Daily con motori diesel attualmente in uso presso FedEx».



## DUE EUROCARGO PER TNT

L'Eurocargo in versione ibrida è stato sviluppato per soddisfare in ambito urbano le tipiche missioni che contraddistinguono il veicolo medio Iveco. TNT, noto operatore del trasporto e leader internazionale nell'ambito della distribuzione porta a porta e corriere espresso, già cliente Iveco di tale gamma, collaborerà nel 2008 alla realizzazione di field test di due Eurocargo ibridi. I veicoli rispondono alle tipiche missioni medio-leggere mantenendo la versatilità della gamma media con un incremento di benefici, a parità di prestazioni e sicurezza. Le missioni per cui il prodotto è stato sviluppato, su veicoli da 7,5 t e 12 t di MTT, vanno dalla consegna merci urbana (con la prospettiva di accesso in aree precluse al traffico) alla consegna in contesti extraurbani, con l'aggiunta di impieghi municipali. Già da oggi è disponibile per questa versione una presa di forza elettrica per l'utilizzo di allestimenti ausiliari necessari a tali missioni, per esempio la raccolta rifiuti.

Nella pagina a fianco, il Daily ibrido dotato di un motore termico da 2,3 litri che sviluppa 85 kW e un motore-generatore elettrico da 32 kW. Qui sopra, la versione ibrida dell'Eurocargo che utilizza un motore da 3,9 o 5,8 litri accoppiato a un motore-generatore elettrico da 44 kW

## LE SOLUZIONI TECNICHE

**Architettura parallela diesel-elettrica**, ovvero disponibilità sia della trazione diesel sia della trazione elettrica, in modo indipendente (per esempio durante il lancio in puro elettrico) o simultaneo (per esempio durante la massima richiesta di prestazioni con il boost elettrico).

**Configurazione "mild-hybrid"**, che offre il miglior compromesso tra la disponibilità di funzioni complesse ed un limitato impatto sul veicolo in termini di ingombri, tara e costi.

Questa architettura, abbinata a una cilindrata ridotta

del motore termico, all'uso del cambio automatizzato ed a sofisticate logiche di controllo proprietarie, abilita funzioni quali:

**Stop&start**: in fase di partenza (start) ed arresto (stop) del veicolo il sistema spegne il motore termico qualora non sia necessario per la trazione, ovvero la richiesta di coppia del driver è soddisfatta dal solo motore elettrico. In questa funzionalità la batteria alimenta la macchina elettrica, il motore termico è spento e la frizione fra macchina elettrica e termica aperta: il moto è interamente generato elettricamente.

**Modalità elettrica (lancio e creeping)**: analogamente alla funzionalità di Stop&start, la coppia del motore-generatore è disponibile fin da subito, consentendo la partenza e la marcia in coda con il solo utilizzo della macchina elettrica.

Frenata con recupero di energia: l'energia cinetica del veicolo viene trasmessa alla macchina elettrica che, comportandosi da generatore, ricarica la batteria consentendo di recuperare la porzione di energia che verrebbe altrimenti dissipata.

**Modalità ibrida (boost)**: qualora necessario, il sistema eroga una coppia che è somma del contributo del motore termico e della macchina elettrica. In questa funzionalità la macchina elettrica è alimenta-

ta dalla batteria, il motore termico dal gasolio e la trasmissione tra le due macchine consentita dalla chiusura della frizione. Grazie al contributo del motore elettrico si possono garantire prestazioni superiori a quelle del diesel di riferimento.

**Modalità statica**: in condizioni di arresto l'energia immagazzinata nella batteria del sistema ibrido è in grado di alimentare sistemi ausiliari. È questo il caso della sopraccitata PTO che rende possibile l'utilizzo di organi ausiliari (per esempio, raccolta rifiuti) senza consumo di gasolio ed emissione di CO<sub>2</sub>. In tale modalità infatti, il motore termico è spento e il sistema alimenta elettricamente gli organi ausiliari necessari.



Qui, un'immagine della Concessionaria polacca Europol di Olsztyn



**I paesi dell'Europa Centrale e Orientale stanno vivendo tassi di crescita in continua ascesa. A fianco di mercati consolidati, ci sono nazioni, come la Russia, che hanno ancora grandi potenzialità. Ne parliamo con Graham Donald, General Manager East Europe & Far East Iveco**

# UN MERCATO IN FORTE ESPANSIONE

di Alberto Mondinelli

**G**raham Donald nasce in Italia da padre scozzese e madre piacentina. Laureato in legge in Gran Bretagna, durante un Master in marketing venne contattato e assunto da Iveco-Ford alla fine degli Ottanta per trasferirsi in Italia dove si è occupato prevalentemente di prodotto e customer service. Dall'aprile dello scorso anno è il General Manager dell'area East Europe e Far East e, alla luce della sua esperienza internazionale, l'analisi della nuova realtà emergente a Oriente della "vecchia Europa" è particolarmente significativa.

## DAI PAESI BALTICI ALLA RUSSIA

Con il termine Eastern Europe si definisce un'area enorme, che comprende 25 Nazioni, dai Paesi Baltici a tutta la Russia. In questi Paesi Iveco è molto radicata grazie a una visione lungimirante che, più di 10 anni fa, avviò un vasto progetto di insediamenti assistenziali e commerciali. Oggi complessivamente annovera 78 Concessionarie. La più recente è stata inaugurata a Tirana in Albania, dove sono stati consegnati i primi dieci Daily. «Pensando ai tanti autotrasportatori italiani che percorrono queste rotte - spiega Donald - è importante ricordare

che le Concessionarie dell'Europa Orientale sono strutturate con sedi e standard operativi del tutto analoghi a quelli degli Stati occidentali. Una garanzia di qualità del servizio, grazie alla capillarità della Rete che, oltre alle Concessionarie, vanta 166 punti vendita e 211 Officine Autorizzate.

Anche l'organizzazione Iveco dei singoli mercati è del tutto simile a quella italiana, cioè gestita e controllata direttamente da Torino. I "country manager" sono prevalentemente locali in quanto offrono una maggiore esperienza e conoscenza del territorio, inoltre sono giovani e dinamici. La formazione scolastica dei Paesi dell'ex blocco sovietico è molto valida e di buon livello, questo offre la garanzia di operare con giovani locali che hanno delle solidissime basi tecniche e culturali.

La struttura di ogni singolo mercato è organizzata esattamente come per i Paesi consolidati dell'Europa Occidentale: prevede responsabili di prodotto, marketing, vendite, rete e customer service.

Nelle nazioni più importanti le aree di riferimento corrispondono ai confini nazionali, per quelle più piccole sono raggruppate per zone omogenee.

Grande attenzione è riservata alla formazione. Il training sui motori e sui nuovi modelli, come adesso nel caso del Daily 4x4, si svolgono a Torino. Quindi tutti i tecnici specializzati sono formati esattamente come lo sono quelli

delle officine italiane. In casi particolari sono istituiti dei corsi di aggiornamento in loco con l'impiego di un veicolo con semirimorchio hospitality opportunamente attrezzato. Per esempio in questo periodo ne stiamo tenendo uno nel Montenegro di due settimane per 22 tecnici, che poi saranno operativi sulla Rete di Macedonia, Serbia, Bulgaria e Bosnia. Sono ragazzi di etnie diverse che lavorano insieme con grande entusiasmo. Una Rete così articolata ed efficiente si traduce per Iveco in una forza competitiva sotto l'aspetto commerciale e assistenziale e questo risulta particolarmente vantaggioso per i tanti trasportatori italiani impegnati sulle rotte internazionali verso l'Est Europa».

## TRE AREE PRINCIPALI

Una superficie geografica di oltre 25 milioni di kmq non può che presentare realtà molto diverse con trend di sviluppo altrettanto disomogenee.

«Per definire strategie appropriate per ogni nazione, abbiamo diviso il nostro mercato in tre aree principali, in base alle potenzialità di sviluppo che sono inversamente proporzionali alla maturità della domanda - prosegue Donald -.

La prima area è quella a più alto potenziale di crescita: comprende la Russia e le ex repubbliche direttamente confinanti, dal Kazakistan all'Ucraina. Nazioni ricchissime di risorse naturali che stanno conoscendo un fortissimo sviluppo.



## LE POTENZIALITÀ DELL'AREA ASIA-PACIFICO:

Dopo aver analizzato i mercati dell'Europa Centrale e Orientale una citazione anche per l'area Asia-Pacifico, dove Iveco e Gruppo Fiat sono presenti da tempo. Per Iveco soprattutto nella Corea del Sud e Indonesia.

«La Corea del Sud e l'Indonesia sono due mercati piccoli ma nei quali la presenza di Iveco è significativa, attraverso due importatori, uno per Nazione - spiega Donald -. In Corea sono venduti 700 veicoli tutti di gamma pesante, equamente divisi tra Stralis e Trakker, e la rete Iveco vanta 13 punti vendita. In Indonesia invece i veicoli venduti sono 300, tutti Trakker, molto apprezzati dagli operatori locali per le loro doti di robustezza e affidabilità negli impieghi in miniera e nel trasporto legname. I punti vendita in Indonesia sono sei.

Gli altri Paesi di quest'area non hanno al momento una rilevanza particolare, ma sono in fase di sviluppo rapporti con aziende locali per la produzione in loco di veicoli completi attraverso l'assemblaggio dei componenti meccanici in CKD (Complete Knocked Down)».

## IVECO, UN MARCHIO CONSOLIDATO

Forte della sua Rete, Iveco è un marchio consolidato in tutti i Paesi dell'area, occupando sistematicamente i primi tre posti nei vari mercati nazionali.

«Per dare un'idea dei volumi e delle potenzialità di queste nazioni - ricorda Donald -, alla fine del 2007 saranno fatturati 27 mila veicoli da 3,5 t di MTT e oltre, mentre nel 2006 erano stati 17 mila. I motivi che stanno alla base di questa crescita esponenziale sono, come si è detto, il potenziamento delle infrastrutture, quindi una forte richiesta di veicoli cava-cantiere, ma anche il contemporaneo aumento dei consumi e quindi l'esigenza di distribuire le merci, con una domanda sostenuta di veicoli pesanti stradali per raggiungere i grandi centri distributivi e di gamma leggera per la distribuzione urbana. Si nota anche in questi Paesi, per quanto concerne la domanda, una polarizzazione verso le gamme estreme e una contrazione della gamma media. Infatti i dati di mercato parlano di un +60% per i veicoli pesanti e un +40% per quelli leggeri, e solo di un +14% per quelli medi.

Le quote di Iveco sono del 38% per i veicoli medi e dell'11% sia per i pesanti che per i leggeri, mercati dove più sentita è la concorrenza. Una competizione in cui pesa positivamente proprio la capillarità della Rete. Iveco vanta in questi Paesi una schiera di Concessionari molto competenti, che dimostrano interesse e determinazione per fare investimenti e per essere protagonisti sul mercato. Anche la gestione dei ricambi è seguita con molta attenzione e presto sarà operativo un grosso centro dislocato in Europa Centrale che garantirà la consegna dei ricambi in 8/12 ore in tutte le regioni di quest'area, riducendo al minimo i tempi di fermo macchina.

Guardando al futuro, Iveco proseguirà nel processo di ulteriore potenziamento di questa Rete con gli stessi criteri utilizzati finora».

Questo terzo raggruppamento comprende nazioni in cui l'economia è in una fase matura, sono entrati nella zona dell'euro e la domanda è stabile. Hanno quindi le stesse esigenze dei Paesi dell'Europa Occidentale. Massiccia anche la presenza di grandi flotte, alcune con addirittura 1000-1500 veicoli.

In questa terza area il mercato è già di "sostituzione", non più di crescita, e noi siamo fortemente presenti da tempo. Al contrario in Russia c'è una domanda fortissima che assorbe anche molto usato: viaggiando oggi per le strade russe si incontra di tutto, da camion di ultimissima generazione a modelli usati di varia provenienza, dai musoni americani a quelli addirittura con la guida a destra.

**"In questi Paesi Iveco è molto radicata grazie a una visione lungimirante che, più di 10 anni fa, avviò un vasto progetto di insediamenti assistenziali e commerciali"**

Poi c'è l'area costituita da Paesi che stanno proseguendo un trend di crescita molto interessante come Polonia, Romania e Bulgaria. Vi sono consistenti investimenti privati e pubblici mirati soprattutto a potenziare le infrastrutture in modo massiccio e, di conseguenza, assistiamo a una domanda molto sostenuta di veicoli cava-cantiere.

Si pensi che per la Polonia e l'Ucraina, in vista dei Campionati Europei di Calcio del 2012, l'Unione Europea ha stanziato 77 miliardi di euro per potenziare le infrastrutture, quindi tutta l'area che ne sta avendo ottimi benefici.

Semmai adesso il problema è la mancanza di manodopera specializzata e di autisti nello specifico. Gli autotrasportatori locali, per convincere i propri autisti a non emigrare, stanno preferendo oltre a veicoli di ultimissima generazione, addirittura la versioni più lussuose e potenti, ad esempio ordinando soprattutto Stralis Active Space piuttosto che i nuovissimi Active Time. Sono Paesi che, dal punto di vista umano e sociale, stanno conoscendo un progressivo allineamento con gli stili di vita e di consumo dell'Europa Occidentale.

Traguardi ormai raggiunti dai Paesi della terza area, collocata nell'Europa Centrale e nell'area Balcanica: Cechia, Slovacchia, Ungheria, Slovenia, Croazia, Serbia e Bosnia.



Qui, il piazzale della Concessionaria Pekaes Service di Poznan, in Polonia. Sopra, il dealer Transmitto di Vilnius, in Lituania. A fianco, la Concessionaria Levantex di Budapest, in Ungheria



Fenatran, il Salone dei Veicoli Industriali e Commerciali svoltosi a San Paolo del Brasile, è giunto alla 16ª edizione. Iveco presente con tutta la gamma prodotta



di Carlo Otto Brambilla\*



## FELIPE MASSA CON IVECO IN SUDAMERICA



# IL BRASILE TRAINA L'AMERICA LATINA

Il Brasile, a cui si uniscono Argentina e Venezuela, è di gran lunga il più importante mercato continentale, ma soprattutto quello in più rapida espansione. Del resto fa parte del "Bric", il felice termine coniato non molto tempo fa per indicare i grandi paesi a più rapido sviluppo: Brasile, Russia, India e Cina. Oltre al trasporto, tradizionale e just-time, e della logistica, sviluppatasi precocemente in un Paese in cui l'inflazione faceva lievitare i prezzi, letteralmente, dalla sera alla mattina, una buona quota del mercato brasiliano di veicoli pesanti è destinato all'estrazione e alla raccolta in quello che qui si definisce un po' ampiamente "settore primario": miniere, agricoltura e foreste.

### LA CRESCITA DI IVECO

In un panorama dove la crescita del Pil è elevata e stabile, mediamente oltre il 6% l'anno, il mercato del veicolo industriale cresce assai rapidamente. Il 2007 prevede una chiusura con un più 30% rispetto all'anno precedente, un risultato eccezionale, ma naturalmente ancora indicativo. In questo panorama di crescita assai spin-

ta Iveco, grazie agli stabilimenti argentini e a quelli recenti ubicati in Brasile, è riuscita a migliorare significativamente la propria posizione nei primi nove mesi dell'anno: nella propria fascia di mercato (oltre 45 t di MTT e oltre 320 CV) la crescita è stata del 230% sul 2006, con una penetrazione del 14,8% contro l'8,6% dell'anno precedente, segno che si cresce molto più del mercato. Per fine anno sono attesi, grazie anche all'importante contributo della testimonial del pilota Ferrari F1 Felipe Massa, risultati ancora migliori.

### DAILY E NON SOLO

Il Fenatran 2007 è stata l'occasione per il lancio in Brasile del Daily, disponibile in tutta la sua vasta gamma e, sostanzialmente, identico a quello europeo, se si eccettua l'omologazione Euro 3. Interessanti alcune curiosità sui veicoli e sui motori: per esempio, il Cursor 13, montato sugli Stralis, che in Europa in configurazione Euro 5 eroga 560 CV, qui dispone "solo" di 480 CV. Il perché è assai chiaro: anzitutto ha tarature Euro 3 e, soprattutto, non dispone della sovralimentazione a geometria variabile

che è di serie in Europa; non ultimo utilizza gasolio assai diverso, più simile a quello statunitense che a quello europeo. Molte altre le curiosità sui veicoli commercializzati da Iveco nel grande Paese latino americano e in tutto il continente. Senza dubbio il più interessante è il 740 S 42TZ, una sigla un po' ostica per noi in Europa. Si tratta di uno Stralis, trattore 6x4, con Cursor 13 da 420 CV e cambio manuale ZF a 16 rapporti con peso totale combinato (PTC) di ben 74 tonnellate, il massimo tecnicamente ammesso. In Brasile infatti si formano veri e propri road-train con due rimorchi. Va notato che il PTC è limitato, non tanto dalla legge, ma dalla tipologia dei pneumatici: con un assale in più sui rimorchi si arriva, legalmente, a ben 80 tonnellate, il doppio che in Europa. Del resto il Paese e quasi grande quanto l'Europa geografica e le distanze tra le aree metropolitane sono enormi e, spesso, raggiungibili solo con la navigazione fluviale.

\* Direttore di "FAI Service Informa" e "Trasporto Commerciale"

Il pilota brasiliano della Scuderia Ferrari Felipe Massa è il testimonial di Iveco in Brasile, Argentina e Venezuela.

L'annuncio di questa iniziativa è stato dato in occasione del Fenatran di San Paolo (Brasile), in un incontro con la stampa al quale hanno partecipato il pilota brasiliano, l'Amministratore Delegato di Iveco Paolo Monferino (a destra nella foto) e il Vice President Latin America di Iveco, Marco Mazzù.

L'accordo prevede attività di comunicazione con l'associazione del pilota brasiliano al marchio Iveco nella pubblicità sulla stampa, comunicazione presso la rete dei concessionari Iveco e con la partecipazione diretta di Felipe Massa a eventi organizzati da Iveco.

Questa iniziativa amplia la collaborazione tra le due aziende che già vede Iveco quale fornitore ufficiale di Ferrari: i veicoli Iveco, infatti, di colore naturalmente rosso, tonalità esclusiva che caratterizza i veicoli della Scuderia Ferrari, accompagnano le "rosse" di Maranello sui circuiti di tutto il mondo. L'operazione di comunicazione che associa al marchio Iveco il pilota brasiliano rimarca la volontà di Iveco, sull'onda dei positivi risultati di mercato, di accrescere la propria immagine in Brasile, Argentina e Venezuela, ribadendo i propri valori aziendali: determinazione, affidabilità, performance e spirito di squadra.



# OFF-ROAD SENZA LIMITI



Abbiamo provato in una cava alle porte di Torino il nuovo Trakker AD410T45 nella versione 8x4 Euro 5, quella preferita dalla maggioranza degli operatori del settore. Il nuovo off-road Iveco conferma le doti dei modelli precedenti con tanto comfort in più alla guida  
**di Marco Bianchi**

“L’evoluzione più recente del Trakker coniuga la tradizionale robustezza con il comfort di guida ed una qualità di vita a bordo a livello di veicolo stradale sia per quanto riguarda i bassi livelli di rumorosità interna sia per le rifiniture dell’interno cabina. Un aspetto risulta subito evidente a chi deve utilizzare il nuovo Trakker: la qualità di guida”. Dopo un’intera mattina passata alla guida del Trakker AD410T45 nella *Cave Moncalieri Srl*, un’ampia cava alle porte di Torino, non possiamo che sottoscrivere quanto affermato nel precedente articolo.

## LE NOVITÀ ESTETICHE

La colorazione arancio, perfettamente coordinata con l’allestimento a cassone ribaltabile della Cantoni Spa, valorizza particolarmente l’estetica del Trakker. Il primo colpo d’occhio è quindi di grande effetto.

Senza farci fuorviare andiamo a visitare la nuova cabina, direttamente derivata da quella dello Stralis. La qualità e gli spazi di un veicolo stradale si percepiscono subito. Benché si tratti del modello più “piccolo”, ma anche del più popolare tra gli operatori della cava, la sensazione di comfort la si percepisce subito.

Il modello in prova è un Active Day (AD), cabina corta e tetto basso, mentre a listino sono disponibili anche due versioni a cabina lunga Active Time (AT), con tetto basso e alto.

In cabina, il nuovo materiale di rivestimento del sedile di colore blu scuro con il logo Iveco ricamato in argento, identifica chiaramente il nuovo Trakker. Anche il materiale plastico della

plancia è in tinta unita di un grigio più scuro rispetto alla versione precedente, con il vantaggio che piccoli graffi e abrasioni risultano molto meno evidenti.

Tutti i comandi sono chiaramente visibili e facilmente raggiungibili per consentire il controllo del mezzo in totale sicurezza. Ampia la dotazione di gavoni: sicuramente non ci sono problemi a stivare tutto il necessario anche per gli autisti più esigenti. Da ricordare che è disponibile a richiesta la sospensione pneumatica della cabina, anche nel caso di cabina corta AD.

Comoda e agevole è anche la salita alla guida, con il terzo gradino, il più basso, montato con supporti flessibili per evitare rotture.

Esteriormente, la nuova calandra presenta una griglia di grande dimensione disegnata coerentemente al “family feeling” della nuova gamma Stralis. Utili le maniglie e i gradini per pulire il parabrezza. Il paraurti di acciaio è diviso in tre parti ed è verniciato di nero per intonarsi alle parti in plastica che sono in tinta unita.

## LE CONFIGURAZIONI DELLA GAMMA TRAKKER

La nuova gamma Trakker è più ampia che mai e consente al cliente di personalizzare il veicolo per ogni specifica missione. Come per la precedente, la nuova gamma prevede versioni a “pesi legali” e “mezzo d’opera”; queste ultime sono concepite appositamente per gli impieghi che richiedono telai e catene cinematiche adatte a sopportare le condizioni di lavoro più gravose.

La gamma dei cabinati comprende modelli a 2, 3 e 4 assi con motore Cursor 8 da 360 CV e Cursor 13 da 410, 450 e 500 CV, il primo con turbina a geometria fissa, gli altri a geometria

**“Il Trakker AD410T45 ha superato nel migliore dei modi tutti i test, confermando di essere il degno erede dell’off-road Iveco leader da anni in Italia nel mercato cava-cantiere”**

Qui e nella pagina a fianco, due immagini dei test che si sono svolti nell’ampia cava di Moncalieri, alle porte di Torino



**“Le discese si possono affrontare senza patemi grazie al freno motore Iveco Turbo Brake”**

Il Trakker, allestito con cassone ribaltabile della Cantoni Spa, era a pieno carico, 40 tonnellate che hanno esaltato la potenza del motore Cursor 13 da 450 CV

variabile. Tutti i motori rispondono alle norme Euro 5 e tutte le versioni sono equipaggiate con freno motore a decompressione, mentre sul Cursor 13 da 410 CV è stato inserito il nuovo freno motore CEB (Compressed Engine Brake) a contropressione costante. L'Intarder è a richiesta su tutta la gamma.

Le versioni a 2, 3 e 4 assi nelle configurazioni 4x2, 6x2 e 8x4 sono destinate sia all'impiego su strada sia fuoristrada. I modelli a 3 e 4 assi sono adatti in particolare all'allestimento specifico per betoniere. Le configurazioni a trazione integrale 4x4 e 6x6 sono disponibili con cabina corta o lunga e con motori Cursor 8 da 360 CV e Cursor 13 da 410 e 450 CV, mentre la configurazione 8x8 è disponibile solo con cabina corta e motore Cursor 13 da 450 CV. La gamma dei trattori comprende modelli a 2 e 3 assi. Quelli a 2 assi, nella configurazione 4x2, sono disponibili con motorizzazioni Cursor 13 da 450 e 500 CV, mentre le versioni 4x4 con il Cursor 13 da 410 e 450 CV. I trattori 3 assi, nella configurazione 6x4, sono offerti con motorizzazioni Cursor 13 da 450 e 500 CV, mentre i 6x6 esclusivamente con il motore Cursor 13 da 450 CV. L'intera gamma è disponibile sia con cabina corta "AD" che con cabina lunga "AT".

### IL VEICOLO IN PROVA

Dopo la doverosa presentazione dell'offerta analizziamo le caratteristiche del modello in prova che, come abbiamo già detto, è la versione più richiesta della gamma Trakker, già

leader in Italia nel segmento cava-cantiere. Il motore Cursor 13 di 450 CV appartiene alla potenza di fascia intermedia. Una caratteristica tipica dei Cursor è quella di fornire la massima potenza e coppia per una vasta gamma di regimi di rotazione del motore. Il turbocompressore a geometria variabile fornisce un'elevata coppia già a bassi regimi, che viene mantenuta in un ampio intervallo di giri. Allo stesso modo, la potenza massima del motore si ottiene molto prima della velocità massima di rotazione, ed è mantenuta fino al suo raggiungimento.

Tutti i motori Cursor sono certificati e conformi ai limiti Euro 5 per le emissioni allo scarico, raggiunti utilizzando il sistema SCR (Selective Catalytic Reduction), che consente anche una riduzione del consumo di combustibile fino al 5% rispetto alle già economiche versioni Euro 3.

Il cambio è manuale, il conosciuto e apprezzato ZF a 16 rapporti provvisto di servo-shift. Da notare che anche in un ambito duro e impegnativo come l'off-road si sta affermando sempre di più l'impiego del cambio automatizzato. L'intera gamma Trakker offre quindi la possibilità di montare il cambio EuroTronic2 a 12 marce con comandi integrati sul volante.

Gli assali anteriori sono provvisti di freni a disco, mentre i motoassali e i ponti sono equipaggiati con freni a tamburo per garantire un'eccellente manovrabilità in fuoristrada.

Le sospensioni sono paraboliche sia anteriori che posteriori, l'offerta prevede in alternativa

sospensioni semiellittiche, una soluzione preferita in passato per le maggiori portate. Oggi queste sono equiparate: la soluzione con balestre paraboliche offre un maggiore comfort, soprattutto quando si viaggia con il veicolo scarico e una tara più contenuta. C'è da ricordare che la principale novità del nuovo Trakker è rappresentata dalle sospensioni pneumatiche posteriori per le versioni "mezzo d'opera", che si vanno ad aggiungere a quelle già disponibili per i modelli a "pesi legali". Una soluzione ottimale soprattutto per i trattori.

### LA PROVA

Siamo pronti per il test. La cava di Moncalieri offre le più svariate situazioni che si possono incontrare in un impiego quotidiano e quindi verifichiamo le prestazioni del Trakker che è a pieno carico, 40 tonnellate, per rendere ancora più probante la nostra prova.

La posizione di guida è ergonomica e la tripla regolazione del sedile a sospensione pneumatica consente di ottimizzarla ulteriormente. Innestiamo la marcia, al comfort di guida contribuisce anche la leva di comando frizione su cuscinetti, una novità del nuovo Trakker che ne rende molto dolce l'innesto. Il selettore delle marce è preciso e di facile azionamento, non è richiesto alcuno sforzo e gli innesti sono dolci. Partiamo in seconda per poi passare subito in quarta. Il selettore è a doppia H affiancata e sul cruscotto compare l'effigie di una tartaruga quando si usano le quattro marce inferiori e di una lepre quando si è nel campo superiore. Grazie al servo-

shift, comodamente collocato sulla stessa leva è possibile inserire le "mezzo marce" che portano i rapporti complessivi a 16. Le salite, anche le più impegnative, non riescono a mettere in difficoltà il Trakker e il Cursor 13 sfrutta al meglio i suoi 450 CV, una potenza che si conferma ottimale, anzi con un buon margine di riserva. Anche le discese si possono affrontare senza patemi: grazie al freno motore Iveco Turbo Brake (ITB) comodamente comandato con la leva a due posizioni, posta alla destra del volante, si possono scendere pendenze impressionanti in tutta tranquillità.

Muoversi negli stretti passaggi della cava è semplice e divertente grazie allo sterzo davvero straordinario. Anche quando si ha l'impressione di aver sbagliato misura e di essere un po' troppo "larghi", il suo angolo consente di passare senza dover fare manovra. Il servosterzo rende poi queste operazioni estremamente facili e pratiche.

Grazie all'efficiente impianto di climatizzazione e all'eccellente isolamento acustico, il nuovo Trakker assicura all'autista una guida piacevole e sicura anche in condizioni sfavorevoli. Non era il nostro caso perché la piacevole giornata di tardo autunno ci ha consentito di apprezzare le qualità dell'off-road Iveco in condizioni ottimali.

È quasi con rammarico che terminiamo il test. Guidare il nuovo Trakker è stato un autentico piacere: abbiamo avuto la conferma di aver a che fare con un veicolo molto performante e che si tratta sicuramente del nuovo leader del suo segmento.



Qui sopra un particolare che mette in evidenza la griglia di protezione dei fari, di serie per il mercato italiano, e i tre gradini di salita in cabina



# STORIE DI VITA QUOTIDIANA

**"Iveco for you",  
un libro che,  
attraverso  
le immagini  
del fotografo  
Alberto  
Alquati,  
sottolinea  
il grande  
ruolo  
del camion  
nell'economia  
e nella vita  
di tutti i giorni**

**di Olga Lattuada**



L'obiettivo di questo libro fotografico, è ben riassunto nella prefazione con cui gli autori, il giornalista Maurizio Pignata, Responsabile Iveco Corporate Press Office, e il fotografo Alberto Alquati, hanno voluto presentare la sequenza di splendide immagini.

"Ogni istante della nostra giornata presuppone processi e attività complesse svolti da una molteplicità di attori economici e sociali, nella logistica come nei servizi alla collettività.

Non è sempre immediato apprezzare l'importanza del ruolo del trasporto in un sistema di vita complesso come il nostro, presi come siamo dal ritmo frenetico del quotidiano.

Ad esempio, se pensiamo alla colazione del mattino o al trasferimento verso il luogo di lavoro, ci rendiamo conto che dietro questi semplici gesti ci sono molte operazioni che non potrebbero essere compiute senza l'utilizzo di veicoli per il trasporto di merci o persone. Molto spesso, questi veicoli sono Iveco.

Ecco perché abbiamo deciso di parlare dei professionisti che lavorano con i nostri veicoli, da quelli che trasportano merci a quelli impegnati in mansioni speciali per servizi antincendio o di Protezione Civile, fino ai difficili compiti svolti nelle cave di marmo e, nel caso di trasporto persone, con gli autobus.

Il tutto raccontando storie di vita quotidiana, ritratte dalle immagini che il nostro fotografo ha scattato in contesti ben precisi, ma che potrebbero essere catturate ovunque sulle strade di tutti i giorni.

Ed è su queste stesse strade che Iveco, con i suoi veicoli, partecipa alla vita di tutti noi".

## UN TEMA PER VEICOLO

«In ogni storia - spiega Maurizio Pignata - abbiamo voluto mettere l'uomo e un veicolo Iveco al centro della narrazione fotografica. L'impegno del fotografo milanese Alberto Alquati è stato straordinario nel trasformare la normale routine quotidiana di un autotrasportatore, scelto tra le migliaia di nostri clienti, in una storia affascinante e suggestiva.

Importante è stato anche il lavoro di coordinamento svolto da Antonio Cupi, Responsabile Audiovisuals nell'ambito dell'ente Brand Promotion Iveco, che ha collaborato alla realizzazione dei servizi fotografici e all'impaginazione.

La prima sequenza è dedicata a un Eurocargo che trasporta il



Qui sopra, lo Stralis in servizio nell'Interporto di Bologna è un esempio di intermodalità rotaia-gomma.

Nella pagina a fianco, l'Eurocargo allestito con cassone e una robusta struttura in lega leggera per proteggere il delicato carico, è il veicolo ideale per le esigenze di portata e per la necessità di destreggiarsi agilmente nella tortuosa strada che porta al vecchio mulino

grano da macinare, e la farina dopo la lavorazione, da un vecchio mulino. Visto il periodo non si poteva dimenticare la consegna di pacchi natalizi in una grande città con un Daily protagonista. Un capitolo è stato dedicato anche ai bus Irisbus mentre con il "drago buono" abbiamo voluto celebrare il SuperDragon, il veicolo antincendio Iveco che è "buono" proprio perché, a differenza dei draghi delle favole, gli incendi li spegne. Ancora il Daily è protagonista della storia "L'amico dei pescatori", questa volta è impegnato nel trasporto del pesce fresco dalle barche appena rientrate in porto alle pescherie in città. "Un Astra nel bosco" vede invece un Iveco Astra HD8 utilizzato dai boscaioli, non solo per il trasporto dei tronchi, ma anche per allestire una teleferica che consente di trasferire il carico a valle. L'intermodalità gomma-rotaia è invece il soggetto della storia di uno Stralis che opera all'interno

## PROFESSIONISTI PER I PROFESSIONISTI

"Iveco for You - Storie di vita quotidiana" vuole raccontare il vissuto di alcuni nostri clienti che usano i nostri veicoli progettati, come amiamo dire, da professionisti per permettere ad altri professionisti di conseguire efficienza operativa e crescita economica.

Il libro che state sfogliando è una raccolta di immagini che testimonia come il Cliente sia al centro delle nostre attività, perché abbiamo obiettivi comuni: vincere le sfide di ogni giorno, reinventare quotidianamente il nostro vantaggio competitivo per giocare la prossima mossa anticipando i concorrenti. Per innovare ed essere competitivi, insieme.

Dietro il successo dei prodotti e dei servizi Iveco, ci sono uomini e donne di qualità. Determinati nell'assumersi le proprie responsabilità. Affidabili perché di parola. Consapevoli che le loro performance contribuiscono al successo del cliente. Forti perché uniti da uno straordinario spirito di squadra, rifiutando la mediocrità e perseguendo costantemente l'eccellenza.

Offrendo soluzioni eccellenti per trasportare l'indispensabile e il necessario per la vita di ogni giorno.

*Paolo Monferino, Amministratore Delegato Iveco*



Sopra, si stanno preparando le reti per una nuova battuta di pesca e il Daily attende sul molo il momento in cui le barche rientreranno. Sul suo capiente cassone il pesce sarà trasportato con la massima celerità al mercato per poi raggiungere le tavole di tutta Italia. Qui a fianco, l'avveniristico SuperDragon, il veicolo antincendio Iveco che è soprannominato il "drago buono" perché, a differenza dei draghi delle favole, gli incendi li spegne davvero



dell'Interporto di Bologna. L'Eurocargo utilizzato dagli odontoiatri volontari di "Overland for Smile" (a cui Camion & Servizi ha dedicato un ampio servizio, ndr) racconta invece una storia di solidarietà per salvare dalle malattie dentali centinaia di bambini ospiti degli orfanotrofi rumeni. Un servizio di pace per un veicolo di derivazione militare è il tema di "Protetti da Icaro", con l'LMV della Protezione Civile "Icarus" protagonista. È poi la volta del Trakker impegnato nelle cave di prezioso marmo e, ancora, del Daily "Al servizio di Sua Maestà", cioè operativo nella Parcel Force della britannica Royal Mail. In chiusura è ancora lo Stralis al centro delle attenzioni con le pagine dedicate alla partnership con gli All Blacks». Un centinaio di pagine da sfogliare e ammirare. Le imma-

gini più significative sono state anche scelte per una mostra allestita alla Bovisa Triennale, il giusto omaggio per un libro che ha saputo unire la bellezza delle immagini a un messaggio illuminante sull'importanza e, perché no, anche la poesia del mondo dell'autotrasporto. "Iveco for You" potrà essere acquistato on-line sul sito [www.bol.it](http://www.bol.it) al link [ivecoforyou.bol.it](http://ivecoforyou.bol.it) o nei bookshop delle due sedi della Triennale di Milano, quella centrale in via Alemagna 6 e la sede distaccata della Bovisa, in via Lambruschini 31. Tutto il ricavato della vendita sarà devoluto in beneficenza a "Overland for smile" per fornire un ulteriore aiuto alla salute dentale dei bambini bisognosi dei Paesi dell'Est europeo.



Un Eurocargo allestito con una clinica odontoiatrica mobile è stato utilizzato dai medici volontari di "Overland for Smile" per una importante iniziativa di solidarietà: centinaia di visite preventive per prevenire e curare le malattie dentali dei bambini ospiti degli orfanotrofi rumeni



In azione l'Iveco Astra HD8 allestito con la teleferica che consente di trasferire i tronchi a valle in modo rapido e sicuro. Una volta ultimata l'operazione, l'attrezzatura sarà riposta e il veicolo utilizzato dai boscaioli per il trasporto del pesante carico fino alla segheria



Il tipico scenario dei Navigli milanesi fa da cornice al furgone Daily impegnato nella consegna dei pacchi natalizi, una mission classica per il veicolo di gamma leggera Iveco. Le sue doti di maneggevolezza e affidabilità lo rendono la scelta privilegiata di tutti i corrieri



Abituato agli sterrati e ai pattugliamenti nei luoghi più impervi e pericolosi del mondo, l'Iveco LMV (Light Multirole Vehicle) è protagonista anche nelle missioni pacifiche. Ribattezzato "Icarus" è un fedele alleato della Protezione Civile per tutte quelle missioni dove le condizioni di impiego richiedono le sue straordinarie doti



Una splendida città d'arte come ce ne sono tante in Italia e un bus rispettoso del centro storico e della sua atmosfera. I bus Iveco Irisbus rispondono alle norme EEV ancora più restrittive di quelle Euro 5, mentre le grandi superfici vetrate consentono ai passeggeri di godersi al meglio il panorama artistico



# UN EUROCARGO PER L'UNICEF



**Iveco Middle East & Africa ha donato all'Unicef Italia un Eurocargo ML180E28, allestito dalla Fratelli Gervasi, che sarà utilizzato in Guinea Bissau per il trasporto di sale iodato**

di **Silvia Becchelli**

**U**n continente immenso, dove la lotta per la sopravvivenza si incrocia con la necessità di puntare a quello sviluppo economico che rappresenta l'unica vera via praticabile per portare l'Africa fuori dall'emergenza. "Un intervento strutturale e non sporadico" ha definito la consegna dell'Eurocargo ML180E28 all'Unicef Vincenzo Scardigno, General Manager del Mercato Middle East & Africa Iveco. «Con questa donazione - ha proseguito -, Iveco dà ancora una volta prova del suo impegno nel sociale, in particolare modo nel promuovere iniziative di solidarietà».

## IVECO IN AFRICA

«Una scelta coerente con la volontà aziendale di intraprendere azioni a sostegno di situazioni di bisogno restando nel nostro ambito naturale, il trasporto - ha proseguito Scardigno -. Così è nato l'"Iveco Charity Program", un programma di lungo periodo e di dimensione globale, che prevede un coinvolgimento diretto e operativo dell'azienda con la donazione di veicoli e la formazione del personale degli enti beneficiari».

«Dalla Mauritania all'Afghanistan, da Israele al Sudafrica, Middle East & Africa è un territorio costituito da 73 Paesi nel quale Iveco è presente da molti anni attraverso una rete di 67 dealer, oltre 115 punti vendita e più di

175 officine - ha ricordato quindi Scardigno -. Si tratta di un'area importante per lo sviluppo commerciale di Iveco, dove la vastità del territorio e l'eterogeneità dei Paesi richiedono una conduzione del business attenta alle singole realtà del Paese. Infatti i Paesi, presi singolarmente, hanno un'economia sostanzialmente in crescita, seppur con indici molto distanti.

L'Eurocargo che stiamo consegnando è destinato alla regione più povera, l'Africa Centrale: 70 milioni di persone che vivono in condizioni spesso drammatiche. Per questo abbiamo raccolto la richiesta di aiuto che ci è arrivata dall'Unicef. Il veicolo servirà ad aiutare la cooperativa Aprosala a distribuire il sale iodato, un elemento necessario per tutelare le persone da carenza di iodio e quindi da possibili patologie della tiroide. Per garantire questo servizio abbiamo ritenuto che l'Eurocargo fosse il veicolo ideale».

## ALLESTIMENTO GERVASI

L'Eurocargo ML180E28 è dotato di un motore di 280 cavalli e ha un passo di 5.175 mm con una capacità di carico di 12.500 kg. L'allestimento, con un cassone fisso di 6 mc, è stato fornito dalla Fratelli Gervasi che ha contribuito alla donazione.

«L'adesione della nostra azienda a questa iniziativa è legata al fatto che anche nelle imprese industriali ci sono uomini che hanno un sentimento e un cuore - ha spiegato Francesco Gervasi che con i fratelli Sebastiano e Giacomo dirige l'azienda omonima -. Quando ci è stata prospettata l'opportunità di partecipare, abbiamo immediatamente accettato. Sono anche azioni come questa che danno un senso al nostro lavoro: sapere di aiutare una comunità nel trasporto del sale ci riempie di orgoglio». La Fratelli Gervasi ha sede a Scalenghe, in provincia di Torino, e dal 1975 è specializzata nella costruzione di ribaltabili, con una particolare predisposizione per quelli che impongono un progetto impegnativo e mission complesso.

## UNA MISSIONE IMPORTANTE

Giacomo Guerrero, Vicepresidente di Unicef Italia, ha quindi spiegato le finalità della donazione. «Unicef opera da 50 anni nei Paesi del terzo mondo con l'obiettivo di combattere la piaga della mortalità infantile, che si evidenzia con il terribile dato di oltre 10 milioni di bambini morti nel 2006 - ha spiegato -. Il sale iodato è un elemento fondamentale in questa battaglia, in particolare in Guinea Bissau dove un bambino su cinque non raggiunge il quin-



to anno d'età. Questo sale è prodotto dalla cooperativa Aprosala che si trova a K3, un villaggio nella regione Ojo. A capo della struttura c'è Fatimettou Touré, una donna forte e intelligente che insieme ad altre 130 compagne ha dato vita a questa iniziativa. Ci hanno chiesto di trovare un camion per distribuire il sale in tutta la Guinea Bissau e per dare un lavoro anche ai loro uomini come autisti: l'Eurocargo esaudirà proprio questa richiesta. Iveco ha curato anche la preparazione di un autista che in Africa provvederà a istruirne altri, così da garantire un servizio continuativo. Uno straordinario esempio di come alle parole possano seguire fatti concreti che risolvono problemi reali».

**Nella pagina a fianco, la consegna del veicolo, da sinistra: l'allestitore Francesco Gervasi, Vincenzo Scardigno, General Manager del Mercato Middle East & Africa Iveco e Giacomo Guerrero, Vicepresidente di Unicef Italia**



## INTERVISTA A PAOLO SANGIORGIO

**Un maggiore rigore nel rispetto delle regole è una delle richieste più pressanti che il mondo dell'autotrasporto rivolge allo Stato. Il potenziamento dei controlli sulle strade è la via maestra per imporre un corretto comportamento a tutto vantaggio anche della sicurezza**

di **Loriano Signorini**

# PIÙ CONTROLLI SULLE STRADE

**A**l Ministero dei Trasporti, presso il Dipartimento per i Trasporti Terrestri, incontriamo Paolo Sangiorgio, che dirige l'Ufficio della Direzione Generale per l'autotrasporto responsabile dei controlli sui mezzi pesanti nell'ambito della Direzione Generale per l'Autotrasporto di Persone e Cose.

**C&S.** *L'attività di controllo sui veicoli industriali è un obiettivo strategico per l'Amministrazione dei trasporti, inserita in un più vasto contesto normativo e organizzativo di livello europeo. Come è organizzata l'attività in Italia?*

**Sangiorgio.** È importante che l'opinione pubblica sia portata a conoscenza delle iniziative che sviluppiamo per la sicurezza stradale.

Abbiamo personale appositamente formato che agisce su tutto il territorio nazionale, organizzato in "pattuglie miste", cioè che svolge i controlli insieme alla Polizia Stradale. Il punto di forza sono i "Centri Mobili di Revisione", in grado di effettuare tutti i controlli tecnici sui veicoli pesanti per la sicurezza stradale. Sono complessi veicolari formati da un trattore e un semirimorchio. Quest'ultimo si apre con semplici manovre per poter essere strutturato come una vera e propria officina per le verifiche tecniche che sono condotte con le apparecchiature più recenti e sofisticate.

I veicoli da controllare accedono alla struttura attraverso delle rampe; una volta giunti in posizione, inizia l'attività di verifica mediante un apposito apparato informatico, grazie al quale le operazioni sono molto veloci, sicure e affidabili. I rapporti delle verifiche vengono stampati immediatamente e raccolti in un database.

Con i Centri Mobili di revisione - che sono oggi 27, dislocati strategicamente sul territorio e tutti con trattori Iveco - siamo in grado di effettuare ogni tipo di verifica sull'efficienza tecnica dei veicoli pesanti: freni, sospensioni, luci, limiti di carico,



gioco dello sterzo ed emissioni inquinanti. Il nostro obiettivo è però quello di svolgere verifiche a 360° sull'autotrasporto, così le "pattuglie miste" eseguono un "controllo integrato". In altre parole, nella medesima operazione viene controllato anche il conducente, in particolare la regolarità del rapporto di lavoro e l'eventuale uso di alcol o stupefacenti. E poi la regolarità amministrativa, per la prevenzione e repressione del fenomeno dell'abusivismo e, dunque, per il rispetto delle regole della concorrenza.

Le "pattuglie miste" sono formate da personale di elevata specializzazione per svolgere compiti complessi e regolati da norme eterogenee e difficili. Sono anche dotate di tutte le

apparecchiature per il "controllo integrato", dall'etilometro agli strumenti per il riconoscimento delle autorizzazioni false.

**C&S.** *Com'è organizzata l'attività di controllo, in particolare in relazione alle esigenze del territorio?*

**Sangiorgio.** Grazie alla grande collaborazione che abbiamo avviato con la Direzione del Servizio di Polizia Stradale del Ministero dell'Interno siamo riusciti a ottenere risultati positivi. L'attività di controllo ha presupposto un'attenta analisi dei flussi di traffico dei veicoli commerciali - con particolare riguardo a quelli provenienti dall'estero - allo scopo di individuare le "aree sensibili" del territorio nazionale. Ciò ci ha, poi, consentito di dislocare sul territorio i Centri Mobili di Revisione in funzione di obiettive esigenze ed al fine di andare ad intercettare i flussi più significativi.

L'azione di controllo è, quindi, pianificata e realizzata tramite una forte sinergia con le Direzioni ed i Compartimenti regionali delle due Amministrazioni che svolgono una programmazione trimestrale e mensile, sempre concordata con gli Uffici centrali dei Trasporti e dell'Interno.

Oltre a ciò vi sono quelle che nel gergo vengono dette "operazioni concertate", cioè disposte direttamente dal centro e volte a far uscire contestualmente e per più giorni di seguito tutte le "pattuglie miste" ed i CMR (Centri Mobili di Revisione) disponibili. L'obiettivo è evidente: innanzi tutto, assicurare la più completa copertura possibile del territorio e, in secondo luogo, agire anche come "deterrente".

**C&S.** *L'attività di controllo scaturisce quindi dalla valutazione di due tipologie di esigenze: una locale, più direttamente correlata alle singole realtà territoriali; l'altra, di carattere più generale, con lo scopo di assicurare una più significativa e permeante azione non solo repressiva, ma anche preventiva?*

**Sangiorgio.** Proprio così, ed è proprio in questo metodo che vanno ricercate le ragioni del successo del "controllo integrato". Comunque tutte le attività di controllo sono ricondotte ad un'unica strategia: infatti, i dati dei controlli vengono trasmessi al mio Ufficio, che ha anche il compito di elaborare i monitoraggi e gli studi sull'autotrasporto.

**C&S.** *In sintesi, quali sono i risultati dei controlli?*

**Sangiorgio.** Nel corso dei primi nove mesi del 2007 il numero totale dei veicoli controllati dalla Polizia Stradale è stato di 86.726. Oltre a questi, 13.756 veicoli sono stati assoggettati al "controllo integrato" svolto dalle "pattuglie miste", circa il 14% del totale dei controlli. Il totale dei mezzi verificati è quindi pari a 100.482, a fine anno saranno quindi oltre 140 mila. Rispetto al 2006 si è registrato un incremento di questo tipo di controlli del 80%, dovuto anche alla consegna di dieci nuovi Centri Mobili di Revisione.

**C&S.** *Quali sono i fattori di maggiore criticità emersi dai controlli?*

**Sangiorgio.** In primo luogo dobbiamo distinguere le irregolarità tecniche da quelle amministrative: le prime attengono direttamente alla sicurezza stradale, mentre le seconde raccolgono tutte quelle infrazioni che riguardano lo svolgimento dell'attività di autotrasporto. Nell'ambito delle irregolarità tecniche, distinguiamo le "lievi" dalle "gravi" che rappresentano un pericolo diretto e portano al fermo del veicolo. La media



Un "Centro Mobile di Revisione" utilizzato sulle principali vie di comunicazione stradali e autostradali per controllare la perfetta efficienza dei veicoli industriali

delle irregolarità "gravi" è del 48% e rappresenta il 23% del totale dei veicoli controllati anche se non possiamo riferire tali percentuali in valore assoluto rispetto al parco dei veicoli circolanti. Infatti, se il mezzo è in ordine, o se è nuovo, non viene portato al controllo del CMR.

Ciò non toglie che il dato delle irregolarità "gravi" sia da valutare con attenzione, soprattutto se riferito ai veicoli extracomunitari, per i quali la media sale al 68% degli esami tecnici e al 28% del totale dei mezzi controllati. Dunque, l'autotrasporto internazionale extracomunitario è un fattore di criticità per la sicurezza stradale ed è per questo che la specializzazione delle "pattuglie miste" si va sempre più orientando su tali flussi di traffico.

Per quanto riguarda le irregolarità amministrative vi è, da un lato un aspetto positivo, dato dalla diminuzione di questo tipo di irregolarità che oggi si attesta in media al 7% dei veicoli, segno che la nostra attività svolge anche un'efficace azione preventiva. Dall'altro, dobbiamo dire che le infrazioni amministrative che riscontriamo nei confronti delle imprese straniere sono quasi sempre di notevole gravità (autotrasporto abusivo), mentre per le aziende italiane esse raccolgono un insieme di violazioni anche di poca rilevanza (per esempio la mancanza a bordo di documenti).

**C&S.** *Quali sono le prospettive di sviluppo del "controllo integrato"?*

**Sangiorgio.** Nell'ottica dell'incremento dei controlli il primo obiettivo da conseguire è quello della "specializzazione". In questo senso, abbiamo sviluppato un programma, che dovrebbe partire nel prossimo anno, per la formazione delle altre Forze di Polizia, in special modo Carabinieri, Guardia di Finanza e Polizie Municipali, e poi per l'aggiornamento professionale degli uomini delle "pattuglie miste" che già abbiamo formato. Lo scopo, oltre alla crescita dei controlli, è quello di assicurare una più completa diffusione territoriale della "cultura del controllo" sull'autotrasporto.

Vi è, poi, una strategia di più ampio respiro: dal mese di marzo di quest'anno l'Italia è entrata a far parte di "Euro Controle Route", organismo europeo che raccoglie tutti i servizi di controllo sull'autotrasporto con l'obiettivo di sviluppare i controlli nel contesto comunitario, assicurando procedure e programmi comuni, compresa la formazione del personale.

Irisbus Iveco, leader in Italia e in Europa nel trasporto persone su gomma, ha presentato tutta la gamma prodotta al Bus & Bus Business, il Salone Internazionale del Trasporto in Autobus, che si è svolto alla Fiera di Verona a novembre. Presentato in anteprima per l'Italia il nuovo granturismo Magelys

di Alberto Mondinelli



# UN RUOLO DA PROTAGONISTA



Sopra un'immagine dello stand. Qui, da sinistra, Enrico Vassallo e Franco Villa, rispettivamente Direttore Generale e Marketing Product di Irisbus Italia

**L** leader di nome e di fatto. La presenza di Irisbus Iveco a Verona era sottolineata dal grande stand, senz'altro il più importante della rassegna, ma anche dall'elevato numero di novità presentate. Quasi tutta la gamma è stata rinnovata nel corso dell'ultimo anno a sottolineare il ruolo di primo piano di Irisbus sul mercato nazionale e internazionale.

## SECONDO PRODUTTORE EUROPEO

Con il lancio nel 2007 di Daily Tourys, Daily Citis, Crossway LE e Magelys, Irisbus Iveco propone ai clienti una gamma completamente rinnovata, composta di veicoli moderni, dal design unificato e attraente, dotati di una meccanica affidabile e performante, particolarmente rispettosa dell'ambiente.

Durante la conferenza stampa, Enrico Vassallo, Direttore Generale di Irisbus Italia ha ricordato che: «Irisbus Iveco dispone delle migliori referenze per rafforzare la propria posizione di secondo costruttore europeo di veicoli dedicati al trasporto passeggeri con MTT da 3,5 t e oltre, dove detiene una quota del 24,3% nei cinque mercati principali che assicurano il 78,5% delle immatricolazioni europee (Germania, Spagna, Francia, Italia e Gran Bretagna). Nello spe-

cifico mercato dei veicoli urbani è invece al primo posto con una quota del 23,9%. Nel 2006 Irisbus Iveco ha fatturato 1.217 milioni di euro con la vendita di veicoli nuovi e usati, ricambi e relativi servizi; 9.296 sono stati i veicoli commercializzati (2.391 autobus, 2.870 autobus, 2.589 minibus e 1.446 telai) e 6.834 quelli prodotti nei sei stabilimenti Annonay e Rorthais (Francia), Valle Ufita (Italia), Barcellona (Spagna), Budapest (Ungheria) e Vysoké Myto (Repubblica Ceca). Complessivamente le persone occupate sono 5.685. Irisbus Iveco è leader in Italia con un fatturato di circa 300 milioni di euro per la vendita di oltre 2 mila veicoli. La quota di mercato a settembre 2007 è del 42% per veicoli superiori a 3,5 t di MTT. Dati soggetti a ulteriori incrementi a giudicare dall'accoglienza positiva avuta del nuovo Magelys».

## LO STAND E LE NOVITÀ

La presenza a Bus & Bus Business di Irisbus Iveco si sviluppava su due aree, una interna di circa 3 mila mq nel padiglione 8, e una esterna di circa mille mq. Dieci i bus nell'area coperta a fare da damigelle d'onore al nuovo Magelys. Per tutti grande attenzione da parte di un pubblico attento e professionale che ha affollato i padiglioni di Verona Fiere.

Domino HD e HDH si collocano nell'offerta granturismo alle spalle della nuova ammiraglia Magelys, facendosi apprezzare per l'abile connubio tra un design innovativo, un comfort interno raffinato e una tecnologia all'avanguardia.

Evadys H, altra novità, è polivalente sia nell'utilizzo di linea che nell'impegno in escursioni turistiche di breve durata. Due le versioni del Crossway, il conosciuto 10 m e il nuovo modello Low Entry, con pianale ribassato anteriormente, che rappresenta la migliore risposta alla domanda di autobus interurbani.

In ambito urbano invece la gamma Citelis, presentata in primavera, articolata in tre lunghezze, da 10,5 a 18 metri, tutte disponibili nelle versioni diesel Euro 4 e 5 ed EEV e a metano.

Completavano l'esposizione le due versioni Daily Tourys LX e 22, appositamente concepite per essere utilizzate come minibus da turismo, e il Daily Citis, microbus urbano.

Inoltre, sempre nell'area interna, era allestito un corner dedicato alla Customer Service e uno ai veicoli usati dove è stato messo in evidenza il sito web dedicato [www.irisbus-used.com](http://www.irisbus-used.com). Nell'area esterna, collocata proprio all'ingresso della fiera, erano esposti altri nove autobus: Domino HD, Crossway 12 m, Europolis 8 m, Arway 15 m e 12 m, Citelis Way, GX 127, Evadys HD e Fiat Scudo.



# MAGELYS

## LA NUOVA AMMIRAGLIA IRISBUS

«Per sei mesi i progettisti di Irisbus hanno viaggiato e vissuto con i gestori di flotte autobus e i loro passeggeri. Attraverso quattro paesi d'Europa hanno quindi incontrato 20 tour operator, 150 proprietari di autobus, 520 passeggeri, 118 conducenti, 30 hostess e hanno percorso più di 18 mila chilometri. Raccogliendo i loro commenti e le loro esigenze è stato sviluppato e realizzato il Magelys»

Franco Villa, Marketing Product di Irisbus Italia, tiene a sottolineare il grande lavoro svolto per arrivare al lancio di questo autobus granturismo che ha richiesto 322 mila ore di lavoro e un investimento di 23 milioni di euro.

### ARRICCHIRE L'OFFERTA

«Gli operatori interpellati non hanno richiesto cambiamenti fondamentali, ma si attendono un'evoluzione significativa sui tre punti: l'estetica, l'abitacolo e lo spazio individuale. Sicuramente il design esterno condiziona il primo giudizio del passeggero sulla qualità del veicolo. Poi la scoperta dell'abitacolo: la luminosità e le aperture verso l'esterno, quindi l'armonia dei materiali e dei colori. Infine la scoperta del proprio spazio personale: il sedile deve dare immediatamente una sensazione di comfort e di relax. Una particolarissima attenzione è stata inoltre prestata allo spazio della hostess, per consentirle di svolgere fino in fondo e nelle migliori condizioni il suo ruolo di accompagnatrice, guida e punto di riferimento per i passeggeri. Naturalmente non è stato dimenticato il conducente: l'ergonomia del posto di guida e la disposizione del cruscotto e degli strumenti sono stati sviluppati con il loro aiuto su un simulatore.

Magelys non sostituirà un veicolo della gamma attuale, ma arricchirà l'offerta Irisbus Iveco nel segmento top di gamma dove non era ancora presente. Si tratta di un veicolo granturismo destinato ai clienti più esigenti, che intendono offrire ai loro passeggeri un nuovo sguardo sul mondo».

### UN DESIGN MOLTO CURATO

«Per il design esteriore del veicolo - ha proseguito Villa -, si è puntato ad annullare i confini tra l'interno e l'esterno del veicolo con il massimo di superficie vetrata. Il concetto di trasparenza sostituisce l'aspetto "techno". L'eleganza esterna nasce da un design puro e sobrio. Nella parte anteriore, la calandra si fregia di un elemento stilistico d'acciaio che illumina delicatamente il frontale e ne sottolinea l'eleganza.

Salendo a bordo, le larghezze degli scalini sono state realizzate in modo che tutti, e in particolare gli anziani, possano accedere al veicolo comodamente.

L'atmosfera interna conferma la promessa di attenzione dedicata al passeggero. Il bisogno di "bello" ha guidato naturalmente le scelte di Irisbus, orientandole verso la semplicità dei materiali. Le sensazioni tattili sono state privilegiate grazie a rivestimenti soft touch. Tutto all'interno è stato pensato e ideato per vedere meglio, ammira-

re lo sfilare dei paesaggi, avvertire lo spostamento: allo sguardo del passeggero si offre una superficie vetrata atermica più ampia del 35-65% rispetto a un autobus classico. Con 2,1 m di altezza libera interna, Magelys è il leader nella sua categoria. Questa differenza è essenziale soprattutto per il passeggero che si trova sul lato finestrino, perché ora può stare comodamente in piedi. Il nuovo design del portabagagli permette di riporre un bagaglio delle dimensioni regolamentari "cabina d'aereo". Con tre schermi LCD da 15" o 19" disposti in modo ideale nel veicolo, tutti i passeggeri potranno usufruire del video, ma c'è anche l'opzione video sul sedile che consente una personalizzazione ancora più spinta del servizio al passeggero.

Una delle innovazioni di Magelys è il suo sistema di condizionamento. Progettato con una bocchetta di ventilazione ogni 30 cm, consente qualsiasi disposizione dai sedili, garantendo comunque al passeggero un facile accesso. Con un sistema di climatizzazione totalmente integrato e ottimizzato, i passeggeri disporranno di un rapido abbassamento della temperatura in caso di calore intenso e di un'eccellente ripartizione in tutto l'abitacolo.

Magelys dispone di un tipo di sedile di nuova concezione, collaudato da specialisti dell'ergonomia e da numerosi viaggiatori regolari su autobus. La luce di lettura è stata collocata sullo schienale del passeggero davanti, insieme al pulsante di chiamata della hostess; inoltre il viaggiatore dispone di un cestino per i rifiuti e un portabottiglie. Grande attenzione anche alla sicurezza, il veicolo è dotato dei sistemi cruise-control con controllo delle distanze di sicurezza, ESP per evitare le sbandate e del controllo della traiettoria per viaggiare sulle lunghe distanze in totale tranquillità; infine i fari bi-xenon migliorano nettamente la visibilità notturna.

La motorizzazione è costituita dal conosciuto e apprezzato motore Cursor 10 nelle versioni di 380 CV con cambio manuale e 450 CV con cambio automatizzato, certamente la più apprezzata dalle flotte passeggeri. Resta da ricordare che Magelys non è solo un modello, ma una gamma completa disponibile in quattro lunghezze e due altezze, a 2 o 3 assi per soddisfare le esigenze di tutti i clienti».







**SOCIETÀ COOPERATIVA ITALIANA AUTOTRASPORTO E SERVIZI**

# A MACCHIA D'OLIO

**Una Cooperativa in continua crescita sotto la presidenza di Vincenzo Papotto, figlio d'arte, che non ha mai guidato un camion ma conosce ogni segreto della professione di autotrasportatore**

di **Alberto Mondinelli**

**P**er l'autotrasporto ha abbandonato gli studi universitari a pochi esami dalla laurea in economia e commercio. Vincenzo Papotto ha quindi lavorato per tutti gli anni Ottanta fianco a fianco del padre Nunzio alla piccola flotta di famiglia, quattro veicoli che operavano all'interno di un consorzio specializzato nel trasporto petrolifero nella provincia romana.

## LA SCELTA ASSOCIATIVA

«Non ho mai guidato un camion ma l'autotrasporto è stato il mio mondo da sempre - spiega Vincenzo Papotto,

Presidente della Società Cooperativa Italiana Autotrasporto e Servizi (Scias) -. Ho fatto di tutto per cercare di finire l'università, lavorando di giorno e studiando di notte, ma poi mi sono dovuto arrendere. Mio padre, autotrasportatore in proprio dagli anni Settanta, aveva bisogno del mio aiuto e quindi mi sono occupato di tutto quanto era necessario allo svolgimento di questa professione. Mi sono iscritto a un'associazione di categoria, ho cercato di sviluppare attraverso un consorzio una serie di servizi che fossero utili anche agli altri soci. Fu un'esperienza ricca di nuovi contatti che intendeva creare opportunità per gli associati. Era un progetto ambizioso, forse troppo in anticipo sui tempi, ma

mi permise di acquisire informazioni in tutti gli ambiti del trasporto che mi furono utili negli anni successivi. Alla fine degli anni Ottanta, il consorzio vantava una settantina di soci ma il mercato stava conoscendo continui sviluppi che imponevano di individuare nuovi soggetti giuridici e operativi più moderni. Fu così che decisi nel 1993 di creare una Società Cooperativa - prosegue Papotto -, una struttura che potesse sfruttare le opportunità offerte dalla cooperazione, ma che avesse anche una gestione centralizzata che garantisse la rapidità delle scelte e l'operatività. Nacque la Società Cooperativa Italiana Autotrasporto e Servizi, questa è la sua denominazione ufficiale anche se, per maggiore comodità, spesso utilizziamo l'acronimo di "Scias". All'inizio eravamo solo 12 soci con altrettanti camion e la fortuna ci fu subito amica grazie all'acquisizione di un contratto per Agip Petroli, quello petrolifero restava quindi il nostro principale ambito di intervento.

Oggi, a quasi 15 anni di distanza, i soci sono diventati 145 e i camion 140. All'inizio la crescita è stata graduale. I servizi e la competenza dei nostri consulenti erano un elemento catalizzatore che attirava nuovi soci e allargava anche le missioni. Oltre al trasporto petrolifero ottenemmo commesse di sola trazione. Nel 1999 raddoppiammo il numero dei veicoli, da 30 a 60, aprendo a un nuovo settore: i trasporti a temperatura controllata per un primario marchio caseario. Una specializzazione ulteriormente ampliata dall'incontro con la Granarolo.

Nel frattempo anche i trasporti petroliferi stavano registrando importanti novità: le compagnie tendevano ad assegnare le commesse ai grandi operatori, così la nostra cooperativa avviò una proficua collaborazione con il Gruppo Bertani.

A fianco di questi due grandi clienti continuiamo però a gestire diverse collaborazioni con realtà, magari più piccole, ma sempre importanti. Determinante è la nostra capacità di dare risposte personalizzate e tempestive alle varie esigenze.

Noi siamo sempre aperti alle nuove opportunità - prosegue Papotto -. La forza della cooperativa è anche quella di poter contare sulla professionalità e la passione dei suoi soci. Quando individuiamo coloro che mostrano di avere

idee e "voglia di fare" siamo ben felici di dare loro fiducia. Come è successo un anno fa, con l'avvio di alcune commesse per il trasporto di materiali inerti, un business che si sta allargando. Stiamo anche seguendo con molta attenzione l'esperienza di un socio che ha attivato servizi logistici. È una strada affascinante che richiede però ingenti investimenti.

Dobbiamo essere sempre attenti alle nuove opportunità che il mercato offre. Solo così possiamo guardare al futuro con ottimismo, senza farci impressionare dalle vicissitudini che il mondo dell'autotrasporto italiano sta attraversando. Noi chiediamo di avere norme chiare con le quali confrontarci e operare, garantendo un servizio di qualità nel rispetto delle leggi ma anche della nostra redditività».

## IL RAPPORTO CON ROMANA DIESEL

140 veicoli e quasi altrettanti proprietari impongono di conciliare esigenze e preferenze personali nella scelta dei veicoli. «È un'azione complessa - spiega Papotto -, ognuno ha le sue idee e le sue preferenze. Noi cerchiamo di creare gruppi di acquisto ma alla fine è il singolo che decide. Circa il 50% della nostra flotta è costituito da Iveco e questo è sintomatico della marca preferita dai nostri soci. Sono legato al marchio Iveco per due motivi: la mia esperienza personale e le scelte fatte da mio padre, con la grande amicizia che lo univa a Mario Artusi e alla Concessionaria Iveco Romana Diesel. Oggi noi facciamo riferimento alla concessionaria per tutte le manutenzioni ordinarie e straordinarie, ritengo infatti anacronistico nell'era dell'elettronica pensare ancora di gestire in proprio un'officina.

Abbiamo delle responsabilità nei confronti dei nostri soci e ci teniamo a consigliarli al meglio - conclude Papotto -. Quando si rivolgono a Romana Diesel ho la certezza che avranno, non solo un veicolo di qualità e affidabile, ma anche un'assistenza qualificata. La nostra serietà è la migliore garanzia, anche per questo ogni giorno riceviamo richieste di nuove associazioni, la nostra struttura si sta allargando a macchia d'olio. La migliore conferma che stiamo lavorando bene».



Nella pagina a fianco, alcuni veicoli della flotta. Qui a sinistra, Vincenzo Papotto, Presidente della Società Cooperativa Italiana Autotrasporto e Servizi



ROMANA DIESEL SPA

# 70 ANNI DI STORIA CON IL GRUPPO FIAT

**Con la celebrazione del 70° anniversario della Concessionaria Romana Diesel Spa, è stata premiata una storia imprenditoriale di successo. Una grande festa alla quale hanno partecipato molte personalità del mondo politico ed economico e il management del Gruppo Fiat**

di Olga Lattuada

**S**ettantanni anni di attività sono un traguardo importante, ancora più significativo quando la storia scritta in questi anni parla di un grande successo imprenditoriale. Romana Diesel, Concessionaria Iveco per la città di Roma, Frosinone e Latina e Irisbus per Roma e Lazio, ha quindi festeggiato presso la sede centrale di via Collatina, il 70° Anniversario della fondazione. Per l'occasione, in un'area di 5 mila mq, è stata allestita una grande tensostruttura per ospitare i numerosi invitati. Di fronte all'ingresso principale era schierata un'ampia esposizione dell'intera gamma Iveco e degli altri prodotti del Gruppo Fiat commercializzati dalla Concessionaria: Astra, Fiat Professional, New Holland Agricultural Equipment, Case, New Holland Construction.

Alla serata di gala, sono stati invitati coloro che in questi anni hanno vissuto, da clienti, partner e collaboratori la grande avventura di questa azienda "pioniera nella distribuzione dei veicoli per il trasporto merci e persone". Particolarmente

significativa la rappresentanza delle autorità politiche, come il Ministro delle Politiche Agricole Paolo De Castro; gli Assessori alla Mobilità e all'Ambiente Mauro Calamante e Dario Esposito in rappresentanza del Sindaco Walter Veltroni; l'Assessore ai Trasporti della Provincia di Roma Pier Michele Civita e il Consigliere della Regione Lazio Mario Di Carlo. Era presente anche il Presidente dell'Unione Industriali di Roma Luigi Abete. Folta la rappresentanza del management di Fiat, a cominciare dall'Amministratore Delegato di Fiat Group, Sergio Marchionne, e per Iveco l'Amministratore Delegato Paolo Monferino, il Vice President Sales & Marketing Stefano Sterpone, il General Manager del Mercato Italia Sergio Perini e molti altri manager.

Sopra, il momento finale della festa. Da sinistra: Massimo e Francesco Campilli, Paolo Monferino AD Iveco, Andrea e Mario Artusi, Enrico Campilli, Sergio Marchionne AD Fiat Group, Fernando Campilli, Massimo Artusi, Stefano Sterpone, Federico e Roberto Campilli. Sotto, una vista della sede di Romana Diesel

La serata, organizzata nei minimi dettagli, è stata condotta dalla nota giornalista televisiva Paola Saluzzi che era coadiuvata da Sabrina Dodaro. L'orchestra di Sandro Scapicchio e Serena d'Ercole ha quindi allietato i presenti con una fantasia musicale ispirata agli ultimi settant'anni della canzone romana. Infine uno scenografico spettacolo di fuochi d'artificio ha concluso un evento davvero memorabile.





## STORIA E UOMINI

La storia della Romana Diesel inizia nel 1937 con la Concessionaria OM Saroca di Fernando Campilli e quasi contemporaneamente con la Sievit, Concessionaria Viberti di Massimo Maurizi, sviluppandosi poi sempre nell'ambito del Gruppo Fiat.

Nel dopoguerra la Saroca e la Sievit, nel loro ambito territoriale, partecipano alla ricostruzione del Paese e, negli anni Cinquanta e Sessanta, concorrono al grande sviluppo della motorizzazione che accompagna il "miracolo italiano".

Nel 1975 la Fiat unifica tutti i suoi marchi nel settore dei veicoli industriali sotto il brand Iveco, e Saroca e Sievit iniziano a collaborare creando a Roma anche la prima Concessionaria italiana degli autobus, la Camarbus.

Passano gli anni, un lungo periodo di grande sviluppo commerciale e imprenditoriale per Romana Diesel che prende tale denominazione nel 1986. Giunti alla fine del 2002, dopo l'uscita del Regolamento Automobilistico C.E. 1400, d'intesa con Iveco, la Concessionaria per il suo ulteriore sviluppo sceglie, in controtendenza rispetto a quella "multimarchista", una strategia di diversificazione "multiprodotto", sempre nell'ambito delle attività industriali di Fiat Group, con un'offerta ampliata ad altri settori imprenditoriali di Roma e del Lazio: agricolo, veicoli da distribuzione leggera, cava cantiere e movimento terra.

Per consentire lo sviluppo di nuove attività tra il 2002 e il 2006 vengono acquisite ulteriori aree limitrofe sia a Roma che a Frosinone e viene avviato un piano di ristrutturazione e ampliamento a Roma e Latina con l'incremento di oltre il 50% delle superfici attrezzate per officine, magazzini e logistica. Nel 2004 viene costituita la Divisione Agricoltura per la distribuzione - nelle province di Roma, Frosinone, Viterbo e Rieti - delle macchine agricole New Holland Agricultural Equipment e Case del Gruppo Fiat, leader mondiali del settore. Quest'anno Romana Diesel ha ampliato ulteriormente l'offerta dei prodotti con i veicoli commerciali Fiat Professional e i veicoli speciali e Dumper Astra. È inoltre in corso l'estensione dell'offerta anche alle macchine movimento terra di New Holland Construction; tutte imprese di Fiat Group.

In questi 70 anni le famiglie alla guida dell'azienda sono sempre restatese le stesse, con Massimo e Roberto Campilli, i figli di Fernando, e Mario Artusi, genero di Massimo Maurizi, alla guida dell'azienda. Massimo Campilli, il Presidente, si occupa dell'or-



ganizzazione commerciale, della Customer Service e delle relazioni istituzionali. Mario Artusi è l'Amministratore Delegato che cura tutta l'area vendite, mentre l'altro Amministratore Delegato, Roberto Campilli segue la parte finanziaria ed amministrativa. Inoltre è da tempo operativa in azienda anche la terza generazione, prevalentemente impegnata "sul campo": Enrico Campilli è responsabile delle filiali di Frosinone e Latina; a Roma, Massimo Artusi segue le vendite dei medio-pesanti, Fernando Campilli quelle dei leggeri, Andrea Artusi i veicoli d'occasione, Francesco Campilli si occupa dei ricambi e Federico Campilli dei trattori e delle macchine agricole.

## ROMANA DIESEL IN CIFRE

Lo scorso anno sono state vendute complessivamente 4.772 unità tra nuovo e usato, di cui 3.555 veicoli industriali, 437 rimorchi, 440 autobus e 340 trattori agricoli; inoltre sono stati commercializzati ed utilizzati oltre mille tonnellate di ricambi. Nelle officine di Roma, Frosinone e Latina, sono stati assistiti mediamente oltre 150 veicoli ogni giorno e le officine del CRIS sono in condizioni di assisterne altri 400. La quota di mercato è superiore alla media nazionale. In alcuni casi, come a Roma, notevolmente superiore.

Per quanto riguarda le previsioni di chiusura per il 2007 esse sono sostanzialmente allineate ai risultati del 2006 con in più circa 400 veicoli Fiat Professional.

Storia di numeri, certo, ma soprattutto di "Gente che si muove", come dice un fortunato slogan di tanti anni fa del marchio OM Iveco, che fu subito adottato dalla Romana Diesel.



## TRE GRANDI SEDI

L'attività di Romana Diesel si sviluppa nelle tre sedi di Roma, Frosinone e Latina, ciascuna operativamente autonoma per la sua provincia e offre al cliente l'intero ventaglio di servizi: vendita e finanziamento nuovo e usato, officina e magazzino ricambi. Con le sue tre sedi e le ultime acquisizioni Romana Diesel rappresenta un complesso di oltre 140 mila mq, di cui circa 20 mila coperti. L'organico diretto è formato da 358 dipendenti, di cui 272 a Roma, 49 a Frosinone, 37 a Latina. Il territorio è presidiato anche da 40 Officine Autorizzate, organizzate nel CRIS (Consorzio Romano Industrial Service) costituito dalla Romana Diesel nel 1992. Un'organizzazione articolata e completa che comprende 41 centri di assistenza, 12 punti di diagnostica computerizzata, 22 banchi prova freni, 55 ponti sollevatori, 80 posti di lavoro in fossa e 440 fuori fossa.

Numeri importanti che sottolineano la vocazione assistenziale della Romana Diesel e che consentono di offrire al cliente un servizio integrale ed altamente professionale.

La sede di Roma, dove si trovano gli uffici direzionali, sorge su un'area di oltre 100.000 mq dei quali 12.000 coperti, in una posizione strategica, all'angolo tra il Raccordo Anulare e la consolare Collatina, quindi facilmente raggiungibile sia dagli auto-transportatori locali sia da quelli che percorrono l'autostrada.

A Frosinone l'insediamento di viale dell'Industria (SS 156 dei Monti Lepini km 6,600, in località Ceccano) occupa una superficie di 26.000 mq di cui 2.600 coperti. L'officina occupa un'area di 1.600 mq (oltre a 7.100 mq di piazzale) e dispone di un'unità mobile per gli interventi sulla strada o presso i clienti. A Latina invece si è proceduto alla ristrutturazione della sede esistente (SS 148 Pontina km 67,500) ampliata su una superficie di 12.800 mq di cui 2.800 coperti. Su entrambe le aree si sviluppa sia l'attività commerciale per i veicoli nuovi ed usati sia quella assistenziale con una vasta gamma di servizi al cliente. I metri quadri sono 2.100 coperti e il piazzale è di 8.500 mq. La qualità del servizio è garantita dal personale altamente specializzato e dalle apparecchiature di diagnostica computerizzata. I magazzini ricambi sono in grado di rispondere a qualsiasi richiesta gestendo complessivamente 100 mila voci. Quello di Frosinone occupa un'area di 800 mq con scaffali per oltre 20 mila posizioni; il magazzino di Latina si sviluppa su



*Nella pagina a fianco, una vista dell'officina e uno scorcio del magazzino ricambi.*

*Qui dall'alto in basso, una vista aerea della sede principale di Roma e altre due immagini delle filiali di Frosinone e Latina*

550 mq e dispone di 18 mila voci gestite. Il collegamento informatico con l'unità centrale di Roma garantisce il rapido reperimento di ogni particolare.

Tutte le strutture riparative dispongono del Daily Chrono Service, il punto diagnostico assistenziale specifico per il Daily presso il quale possono essere eseguiti, senza bisogno di prenotazione, i più frequenti interventi con tempi e costi particolarmente ridotti.

I servizi per la clientela sono completati da una serie di consulenze di ordine legislativo, amministrativo, fiscale, finanziario e assicurativo con un'offerta personalizzata di contratti di manutenzione programmata, full leasing, noleggio e buy-back. Anche gli orari di apertura sono studiati per garantire un'ampia disponibilità di personale e di attrezzature di diagnostica avanzata durante la settimana e il sabato.

ROLFO SPA

# LA DINASTIA

**Fondata oltre un secolo fa, la Rolfo si è sempre dedicata alla produzione di allestimenti per carri e, all'inizio, carrozze. Oggi siamo alla vigilia dell'ingresso in azienda della quinta generazione**



**Q**uattro generazioni tutte concentrate a far crescere l'azienda di famiglia. Così si potrebbe sintetizzare la presentazione della Rolfo Spa. Una storia iniziata nel 1878, tra pochi mesi ben 130 anni fa, quando il bisnonno Giorgio Rolfo avviò una fiorente attività per la produzione di carri e carrozze che, ovviamente, a quei tempi erano a trazione animale. Attività proseguita poi dal figlio Antonio.

## UNA STORIA DI LAVORO E DETERMINAZIONE

La prematura scomparsa di Antonio Rolfo, il nonno dell'attuale generazione alla guida dell'azienda, rischiò però di interrompe-

re bruscamente la vita produttiva della Rolfo. Infatti lasciò, nell'immediato secondo dopoguerra, ai due figli Giorgio e Bernardo, che allora avevano rispettivamente 19 e 16 anni, il pesante compito di gestire l'intera attività. I due fratelli seppero reagire con grande vigore alla malasorte anzi, furono proprio loro a dare inizio allo sviluppo industriale che ha portato all'importante realtà dei giorni nostri.

Oggi l'azienda è gestita dalla quarta generazione, i figli di Giorgio e Bernardo, che ne costituiscono anche il Consiglio di amministrazione e sono: Dario Rolfo, il Presidente che segue i rapporti con l'estero, Roberto Rolfo Amministratore Delegato oltre che responsabile della produzione, Enrico Rolfo Vicepresidente e responsabile degli acquisti, Mario Rolfo responsabile marketing, Daniela Rolfo responsabile amministrativa coadiuvata dal cugino Renato Rolfo. Intanto è già pron-



Nella pagina a fianco, Mario Rolfo, Responsabile Marketing della Rolfo Spa e Presidente del Gruppo Rimorchi Anfia. Qui, una vista aerea dello stabilimento di Bra, in provincia di Cuneo e sotto, una bisarca Stralis carica di Fiat 500

ta e scalpitante la quinta generazione, ormai prossima al suo ingresso in azienda.

Mario Rolfo, Presidente del Gruppo Rimorchi Anfia, nonché Responsabile Marketing della Rolfo Spa racconta come i due "ragazzi" seppero creare un'azienda di successo. «Nella sfortuna della situazione, ci fu anche un po' di buona sorte grazie all'incontro con la Ferrero, la fabbrica dolciaria, che segnò lo sviluppo e il successo imprenditoriale della nostra azienda. Infatti i suoi vertici diedero fiducia a quei due giovani imprenditori a cui commissionarono gli allestimenti per la flotta di proprietà che curava la distribuzione della produzione in tutta Italia. Questo consentì, già negli anni Sessanta, di sviluppare una dimensione industriale e allargare l'offerta ad altre specializzazioni, in particolare alle bisarche per il trasporto auto.

Con l'inizio degli anni Ottanta si avvertì invece l'esigenza contraria, cioè di avviare una maggiore specializzazione, selezionando prodotti specifici per puntare su mission ben determinate. Questo processo proseguì negli anni, fino ad arrivare ai giorni nostri con la produzione concentrata su due settori, le bisarche ed i semirimorchi per i trasporti in regime di temperatura controllata. Le prime sono strutturate su tre linee di prodotto: Classic (Pegasus e Sirio); Formula (Arctic, Europa e Orion) e Truck Transport (Gemini, Hercules e Centaurus); Polaris è invece la gamma dei semirimorchi isotermitici.

Il trasporto veicoli, la specializzazione che connota maggiormente la Rolfo, è un mercato interessante, seppur di nicchia, che garantisce attraverso la continua evoluzione tecnologica di dare valore aggiunto ai clienti e, contemporaneamente, di evitare la concorrenza degli allestitori generalisti - prosegue Mario Rolfo -. Queste caratteristiche ci hanno aperto, già nella metà degli anni Ottanta, importanti sbocchi sui mercati esteri: oggi il

70% della produzione attraversa i confini nazionali, ed è destinata in particolare ai Paesi dell'Est. È così che in Europa la Rolfo vanta un'importante rete commerciale e post-vendita con oltre 100 officine autorizzate. Il settore delle furgonature isotermitiche è in fase di grande sviluppo e l'offerta attuale è quasi interamente assorbita dalla domanda italiana. Però è un mercato vivace, con grandi numeri, e questo offre interessanti prospettive per il futuro».

## UNA HOLDING INTERNAZIONALE

Alla luce di questa articolata realtà, è nata la Rolfo Holding di cui fanno parte la Rolfo Spa, la Fasano Srl, e la francese RBM che producono bisarche; la Rolfo Service Srl e la CRB di Cassino, in provincia di Frosinone, che curano l'assistenza e il servizio post-vendita; due società finanziarie, la Finbra Spa e la I.L.bra Spa, che si occupa dei leasing. Esiste anche una partecipazione in un'azienda argentina: la Bonano, con lo stabilimento a Sud di Buenos Aires, che serve il mercato argentino, brasiliano e cileno. Gli stabilimenti sono a Bra, in provincia di Cuneo, sede storica della Rolfo, oggi organizzata su tre aree produttive; a Monchiero, sempre in provincia di Cuneo con lo stabilimento della Fasano e la RBM a Pont D'Ain, nelle vicinanze di Lione. «La produzione 2007 si attesta su 2.000 autotreni per il trasporto di veicoli, prodotti dal Gruppo Rolfo, e 300 semirimorchi isotermitici - conclude Mario Rolfo -. Essa si sviluppa su linee di prodotto abbastan-



za rigide, eventuali personalizzazioni vengono realizzate fuori linea. Il Gruppo occupa complessivamente circa 500 dipendenti tra Rolfo, Rolfo Service, Fasano e RBM, a cui si aggiungono circa 800 persone nell'indotto. I programmi per il 2008, prevedono investimenti consistenti su tutte le linee, potenziando entrambe le specializzazioni con particolare attenzione però agli allestimenti isotermitici.

TARDELLI RINO AUTOTRASPORTI

# PASSIONE PER IL TRASPORTO

Rino Tardelli è un uomo rigoroso, un po' burbero, sicuramente attento alle esigenze dei suoi clienti e autisti, oltre che appassionato del suo lavoro. In dieci anni ha costruito un'azienda efficiente al servizio delle cave di marmo e dei cantieri edili

**È** quasi naturale che un autotrasportatore della provincia di Lucca debba offrire servizi alle cave di marmo. Rino Tardelli non fa certo eccezione, ma la passione e il rigore che ripone nel suo lavoro non sono comuni. Merito dell'attenzione particolare che ripone in ogni trasporto svolto sempre nel migliore dei modi, con grande professionalità, per la soddisfazione dei suoi clienti e per orgoglio personale.

## 10 ANNI DI ATTIVITÀ

Rino Tardelli ha iniziato a lavorare in proprio nel 1997: quest'anno l'azienda, che ha sede a Ruosina Stazzena, in provincia di Lucca, compie i dieci anni di attività. «Ho sempre avuto la passione dei camion - spiega -, e per 13 anni sono stato dipendente presso un autotrasportatore. Finalmente nel 1997 sono riuscito ad acquistare il mio primo camion e ho cominciato a svolgere dei servizi in ambito locale per le cave di marmo e i cantieri edili.

Un po' alla volta l'attività si è ampliata, camion dopo camion, rimanendo legato alla mission originaria: il trasporto di materiali inerti e da escavazione e poi scaglie di marmo, il nome tecni-



co con cui sono identificati i massi marmorei che sono trasportati dalla cava alla frantumazione per ricavarne materiale inerte. La mia area di attività è sempre stato in Toscana, solo recentemente ho acquistato uno Stralis con il quale eseguo dei trasporti nel Nord Italia, in particolare in provincia di Bergamo, soprattutto di scaglie di marmo».

## IL RAPPORTO CON TIRRENA CARRI

La flotta è omogenea, costituita da sei Trakker, di cui cinque nella versione Euro 5 da 500 CV, tutti cabinati con cassone ribaltabile, uno Stralis per i trasporti a più lungo raggio, un Eurocargo attrezzato con gru retrocabina e un Daily. «Questi ultimi due sono destinati specificamente ai servizi nei cantieri edili - prosegue Tardelli -. I Trakker sono tutti con il cambio manuale, una scelta che è legata agli impegni gravosi a cui questi veicoli vengono sottoposti».

L'attività, i clienti e la flotta sono cresciuti insieme nel corso degli anni, progressivamente e senza particolari accelerazioni. «Se però devo individuare un incontro che ha segnato una svolta nella mia carriera professionale - ricorda Tardelli -, questo è stato certamente quello con la Concessionaria Iveco Tirrena Carri, il suo titolare Italo Polvani e il venditore Endro Larini. È un rapporto recente, ma di grande sintonia umana e professionale, che dura da tre anni. Grazie ai loro consigli in diverse scelte operative ho proceduto al ricambio totale della flotta, scegliendo i modelli e le soluzioni di allestimento ottimali per le mie esigenze.

Ho preso contatto con la Tirrena Carri per l'acquisto del mio primo Trakker 480, l'unico della vecchia gamma attualmente in flotta. Un ottimo veicolo che mi ha permesso di apprezzare l'attenzione al servizio della Concessionaria Iveco. Dal più piccolo inconveniente alla manutenzione periodica, c'è sempre stata la totale disponibilità e tempestività nel rispondere alle mie esigenze. Un atteggiamento che, unito alle indubbie qualità del veicolo, mi ha fatto sentire veramente inserito in un contesto professionale e familiare al tempo stesso. Questo mi ha portato a privilegiare sempre il prodotto Iveco nelle successive decisioni di acquisto. Anche per questo - conclude Tardelli - ai cinque nuovi Trakker presto si aggiungerà un trattore Trakker a tre assi che utilizzerò con un semirimorchio per sfruttare la maggiore portata. Tutti i nuovi veicoli sono stati acquistati con contratti di manutenzione programmata, sia per la totale fiducia che ripongo nel prodotto e nella Concessionaria, sia perché mi permette di avere costi certi. Un investimento che sottolinea anche le mie positive aspettative per il futuro».



Nella pagina a fianco, davanti allo schieramento dei veicoli, da sinistra, Italo Polvani, titolare della Concessionaria Iveco Tirrena Carri, Rino Tardelli ed Endro Larini, sempre di Tirrena Carri. Qui, un'altra immagine della flotta con in primo piano i Trakker



GRUPPOEUROSTAR

# TUTTO IN QUATTRO ANNI

**Da dipendenti a imprenditori dell'autotrasporto nell'arco di soli quattro anni, ma Antonino Scardino e sua moglie Cinzia Vesigna hanno saputo bruciare le tappe costruendo un'azienda di successo**

**L**ui era dipendente di una ditta di trasporto, lei era figlia d'arte, dal padre non aveva però ereditato un'azienda di autotrasporto ma solo la passione per i camion. Passione per il proprio lavoro, voglia di "mettersi in gioco", la sensazione di avere i numeri per vincere la sfida di creare una propria azienda. Tutti questi elementi hanno convinto Antonino Scardino e Cinzia Vesigna a rilevare, nel 2000, un'azienda di trasporto sull'orlo della chiusura e ad affrontare la nuova avventura.

## CREDERE IN SE STESSI

«È stata una scelta impegnativa e coraggiosa - spiega Scardino -, ma ci siamo detti: ci dobbiamo provare anche per rispetto verso di noi e le nostre capacità. Alcuni committenti con cui ero entrato in contatto durante il mio lavoro da dipendente mi hanno invitato a prendere questa decisione e sono stati i primi a sostenermi agli inizi dell'attività. Con mia moglie abbiamo rilevato la Maggiani, una gloriosa azienda di autotrasporto spezzina, iscritta all'Albo professionale fin dal 1947, e abbiamo cominciato a lavorare alla "nostra" impresa. La Maggiani disponeva di quattro vecchi trattori e noi ci siamo subito impegnati in un

lavoro di ristrutturazione e rilancio. L'inizio è stato difficile, dovevamo inquadrare bene l'attività ma a un certo punto è arrivata la svolta con una crescita esponenziale, segno che le basi di partenza erano buone. Oggi il GruppoEurostar può contare su tre aziende ognuna con un ruolo ben preciso - prosegue Scardino -. GruppoEurostar è l'azienda principale, la Maggiani è diventata una srl e gestisce le attività di trasporto propriamente dette, mentre la parte finanziaria e commerciale è svolta dalla La Spezia Logistica Srl, sotto il diretto controllo di mia moglie. Infatti è lei che segue tutta la delicata componente finanziaria e i rapporti commerciali con i clienti, un ruolo importante, direi addirittura "il più" importante nell'ambito della gestione di un'azienda di autotrasporto. Penso che le donne in certi ruoli siano veramente brave, anche più di tanti uomini, mia moglie ha dimostrato sicuramente di esserlo. Non credo di esagerare se dico che una parte determinante del nostro successo è da accreditare alla sua capacità gestionale.

La nostra attività è stata fin dall'inizio legata alle operazioni di import export. In altre parole il trasporto dei container dai porti del Mar Tirreno e Ligure, con una netta prevalenza di quello di La Spezia, verso le destinazioni fina-



li. E poi, al contrario, il ritiro della merce che gli importanti spedizionieri con cui collaboriamo provvedono a stoccare nei container per allestire il carico delle loro navi. Operiamo in un settore dove la concorrenza è molto agguerrita, ci confrontiamo con grandi flotte che vantano un rapporto consolidato con le più importanti compagnie di navigazione; in quell'ambito per un medio trasportatore, come siamo noi, è impossibile inserirsi. Il nostro mercato è invece costituito dagli spedizionieri che sanno apprezzare la qualità del servizio e non solo le tariffe più economiche. Tariffe che per altro sono ferme da 10 anni, un dato che si commenta da solo. Proprio per questo, nel trasporto container, abbiamo voluto specializzarci nella gestione di quelli frigoriferi e più in generale a temperatura controllata, una nicchia che richiede investimenti maggiori, quindi garantisce margini più elevati e dove la concorrenza è meno aggressiva».

## UNA FLOTTA ALL'AVANGUARDIA

I quattro vecchi camion ereditati dalla precedente gestione sono solo un ricordo. Oggi la flotta del GruppoEurostar conta ben 52 trattori tra cui 15 Stralis AS440S50T/P Euro 5, consegnati dalla Concessionaria Iveco Tirrena Carri a settembre.

«Oggi il nostro parco veicoli è composto al 50% da Stralis di prima e seconda generazione - spiega Scardino -. Il rapporto con Iveco e con la Concessionaria Tirrena Carri, relativamente recente, è frutto degli ottimi riscontri avuti con i primi veicoli acquistati e del costruttivo rapporto umano e professionale che abbiamo instaurato con Italo Polvani, titolare della Concessionaria, e Alberto Bianchi, District Manager Iveco della nostra area. Con loro c'è stata subito piena sintonia e le ottime qualità degli Stralis hanno fatto il resto. Ai 52 trattori si aggiungono un sessantina di semirimorchi, il 60% dei quali è specifico per il trasporto di container a temperatura controllata. Il nostro obiettivo è quello di raggiungere una flotta di 100 veicoli. Le premesse ci sono tutte: l'import dai paesi asiatici, Cina in testa, è in continuo aumento e così il lavoro per noi. Per far fronte a questo ulteriore incremento ci stiamo strutturando con un ampliamento della sede che sarà dotata di un piazzale in grado di accogliere la flotta al completo. Abbiamo anche organizzato un'officina con cui curiamo la manutenzione ordinaria di veicoli e rimorchi, una scelta dettata dal fatto che al quinto anno di attività, dopo aver percorso circa 600 mila km, procediamo alla loro sostituzione. Un parco sempre fresco è garanzia di maggiore redditività ed efficienza, il primo è un aspetto importante se si vuole continuare a crescere, il secondo è determinante per dare un servizio di qualità al cliente».

Sopra, lo schieramento della flotta GruppoEurostar. Qui sotto, lo Stralis più recente con il semirimorchio All Blacks e, sopra, Antonino Scardino al centro del gruppo dei suoi autisti



## A NANCHINO SI CELEBRA LA NUOVA NAVECO

«Ci sono varie ragioni per cui la Cina di oggi detiene un ruolo importante nell'industria automotive a livello globale: si tratta di un mercato in rapida crescita che presenta volumi elevati in valore assoluto, dove il tasso di crescita equivale a incrementi di volume ragguardevoli.

Inoltre, la Cina può diventare una piattaforma per operazioni commerciali e industriali di respiro globale. Infine, la Cina ha il potenziale per offrire ai costruttori un pool di fornitori di buona qualità a costi competitivi».

Così si è espresso Paolo Monferino, Amministratore Delegato Iveco, sottolineando il ruolo centrale della Cina nella strategia globale di Iveco in occasione dell'evento interno Naveco, durante il quale è stato presentato il nuovo Direttore Generale Zhou Liang.

La manifestazione, che ha

coinvolto circa 2 mila dipendenti, ha celebrato la fusione di Naveco e Yuejin nella "nuova Naveco".

Il Presidente di NAC, Wang Haoliang, ha dichiarato: «siamo molto contenti di constatare il grande supporto di Iveco e NAC e lo sforzo comune di tutti i nostri dipendenti per la riuscita della nuova Naveco.

Siamo molto fieri che il volume di vendite dei veicoli commerciali leggeri con brand Iveco cresca a velocità impressionante e che i nuovi veicoli leggeri Yuejin siano stati ampiamente apprezzati dai principali clienti della gamma leggera.

Noi vediamo una nuova Naveco aperta e costruttiva oltre che ricca di energia e innovazione. In questo evento celebriamo insieme non solo la collaborazione tra Iveco e NAC, ma anche i continui miglioramenti e sviluppi».

Naveco è il nome della joint venture tra Iveco e Nanjing Automotive Corporation (NAC) costituita nel 1996 per produrre il Daily per il mercato cinese: un prodotto per la fascia alta del mercato dei veicoli commerciali leggeri e minibus. L'accordo di joint venture del 2006 ha integrato le attività di Yuejin in Naveco.



## LOGISTICA SOSTENIBILE ALL'EUROLOG DI BERLINO

Ripensare la catena logistica per renderla più sostenibile pur rispettando le specifiche del cliente, questo è stato il fulcro del contributo di Carlo Martinetto, Supply Chain Senior Vice President Iveco, a Eurolog, il 24° Congresso Tedesco della Logistica promosso dall'Associazione Logistica Tedesca tenutosi a Berlino a fine ottobre.

Rivolgendosi a un uditorio composto da politici, imprenditori e rappresentanti dell'industria logistica, Carlo Martinetto ha indicato l'efficienza nella gestione della catena logistica un importante contributo verso l'obiettivo, fissato dal Consiglio Europeo, di ridurre le emissioni di CO<sub>2</sub> del 30% entro il 2020.

«Finora - ha detto Martinetto - la progettazione e la gestione della catena logistica si sono basate sull'abbondanza di approvvigionamento energetico. Oggi, con i costi dei combustibili in ascesa e la sempre maggior rilevanza delle problematiche ambientali, i costruttori non possono permettersi costi non necessari e neppure ignorare gli impatti negativi sull'ambiente».



Martinetto ha sottolineato come le pratiche comunemente adottate (just-in-time, produzione decentrata a basso costo, riduzione dei cicli con l'utilizzo massiccio di servizi di trasporto) abbiano serie controindicazioni in termini di impatto ambientale, dovute per esempio al numero e frequenza delle spedizioni e alla necessità di adottare

catene logistiche allungate per sfruttare localizzazioni produttive a basso costo.

Sono le esigenze del cliente che suggeriscono nuovi modelli, basati su un approccio differenziato ("push" per i prodotti standard o "pull" per prodotti specifici) dando priorità all'efficienza nella gestione della catena logistica.

«Iveco non guarda alla catena logistica sostenibile come risultato dell'applicazione pedissequa di modelli preconfezionati - ha concluso Martinetto -, piuttosto mira a servire i clienti tenendo conto delle caratteristiche della loro catena logistica nel rispetto delle tematiche ambientali».

## IVECO IN SPAGNA: NUOVA SEDE MOTORTRANS A SARAGOZZA

La Concessionaria Iveco spagnola Motortrans ha recentemente inaugurato la sua nuova sede di Saragozza. Un importante insediamento che, con le sedi già operative in altre città, fa del dealer Iveco il più importante presidio, in termini di dimensione e rete, dell'area per quanto concerne i veicoli industriali. Come Iveco è leader del mercato spagnolo in tutti i segmenti, così Motortrans primeggia nella sua zona di riferimento detenendo quasi il 18% del mercato locale, con una previsione di vendita alla fine del 2007 di circa 500 veicoli nuovi per un fatturato di 44 milioni di euro. Significativa è la quota detenuta nella gamma pesante, con il 20,9%, in una regione dove si registra una delle maggiori densità di immatricolazione di pesanti dell'intera Spagna.

La nuova struttura sorge su una superficie di 30 mila mq dei quali 9.500 sono coperti. All'interno di questi ultimi trovano spazio 6.900 mq di officina dotata di 70 postazioni di lavoro con le

più evolute strumentazioni della diagnostica, un banco prova motori da 800 CV, un banco laser per il controllo degli assetti e la zona carrozzeria. Mille mq sono destinati all'area commerciale ed espositiva e 800 mq al magazzino ricambi. Nella nuova sede lavorano 88 dipendenti.

La struttura sorge all'interno della "Pla-Za", una vasta piattaforma logistica tra le più grandi d'Europa, in una posizione strategica per il traffico merci.

Concessionaria Iveco fin dal 1987, Motortrans ha fatto del servizio al cliente il punto di riferimento per il proprio sviluppo e la stessa progettazione dei suoi impianti è finalizzata a garantire un servizio globale che sappia rispondere a tutte le richieste di un mercato sempre più esigente.

Sopra, un'immagine della nuova Concessionaria Iveco Motortrans e, qui a fianco, il management Iveco, alcune autorità politiche locali e al centro, Eduardo Sánchez, Direttore Generale di Motortrans.



## I TRENT'ANNI DEL CENTRO RIPARAZIONI PIACENTINO



Compie trent'anni di attività il Centro Riparazioni Piacentino, Concessionaria Iveco per Piacenza e la sua provincia. Luigi Repetti è un imprenditore che ha sempre considerato prioritario il concetto di assistenza al cliente. Aveva 18 anni quando, nel 1957, aprì la sua prima officina autorizzata Fiat a Piacenza seguendo passo per passo, con il fratello Giuseppe, tutto lo sviluppo del grande grup-

po industriale italiano e scegliendo, nel tempo, la specializzazione nei veicoli industriali. Vent'anni dopo, nel 1977, i fratelli Repetti fondarono il Centro Riparazioni Piacentino, che diventò nel 1982 Concessionaria della Rete Iveco.

«Attualmente la nostra struttura - spiega Giuseppe Repetti - copre l'intera provincia di Piacenza e si sviluppa su di un'area di oltre 55 mila mq dei quali 6 mila adibiti a officina, oltre 1.000 per il magazzino ricambi e circa 800 per gli uffici direzionali e commerciali. L'organico è di oltre 50 dipendenti con i quali garantiamo tutti i servizi di cui oggi il cliente necessita: dalla diagnostica alle revisioni, dalla consulenza nelle pratiche burocratiche alla gestione dei cronotachigrafi digitali.

Con un fatturato annuo medio - prosegue Luigi Repetti - di oltre 20 milioni di euro, stimiamo di chiudere l'anno in corso raggiungendo il traguardo dei 300 veicoli nuovi immatricolati, con una equa distribuzione tra Leggeri, Medi e Pesanti, oltre alla vendita di altrettanti veicoli usati».

I trent'anni del Centro Riparazioni Piacentino sono stati festeggiati nel segno della continuità aziendale: quasi un passaggio di consegne tra la vecchia e la nuova generazione con i figli Andrea, Stefano, Roberta, Carla già operativi in azienda



e Mattia per ora ancora alle prese con gli studi universitari. «Trent'anni di sfide e di successi, ma anche di momenti complessi e scelte rischiose - concludono Giuseppe e Luigi Repetti -. La nostra famiglia è fiera di rappresentare sia la città di Piacenza sia un marchio italiano di rilevanza internazionale come Iveco. La certezza è che su queste basi, abbinate alla forza della nuova generazione, Centro Riparazioni Piacentino sarà in grado di raggiungere obiettivi sempre più ambiziosi».

*In alto, Sergio Perini, General Manager Iveco Italia, consegna una targa ricordo a Giuseppe e Luigi Repetti.*



## I TEST NELLA CAVA DI PILCANTE

La Concessionaria Officine Brennero, dealer Iveco per le province di Verona e Trento, ha riunito nell'autunno i suoi clienti del settore cava-cantiere a Pilcante di Ala, presso la scenografica cava della famiglia Manara, per far provare i nuovi Trakker. Per l'occasione era esposta l'intera gamma Iveco e alcune macchine movimento terra New Holland, partner dell'iniziativa. Grande interesse anche per il nuovo Daily 4x4 e per l'area espositiva dedicata agli accessori e agli strumenti specifici per il lavoro in cava. Tra i presenti ricordiamo: Bekalube - Beka-max (sistemi di lubrificazione automatica), BM (produzione benne), FL (lubrificanti), Maestro (sistemi automatizzati per cave), Pedrazzi Pneumatici, Colmac Wlp (sistemi per l'abbattimento di polveri e odori) e ZF (cambi meccanici).

Nel corso di questo evento i tre Trakker in prova, due AD410T50 con motore Cursor 13 da 500 CV e un AD410T45 con motore Cursor 10 da 450 CV, tutti allestiti con cassone ribaltabile, sono stati provati da oltre 900 clienti. I veicoli esposti erano invece sei: tre Daily e un modello ognuno per le gamme Eurocargo, Stralis e Trakker.



L'area ludica per bambini e l'area gastronomica, ricca di sapori locali, sono state occasione di ritrovo tra i tecnici delle Officine Brennero e i clienti per lo scambio di idee e opinioni. La presenza di personale qualificato e preparato ha infatti soddisfatto tutte le domande e le richieste di approfondimento di coloro che hanno provato le novità Iveco.

## LA TRADIZIONE DEL "CRISTO DELLA STRADA"



Il "Cristo della Strada" è una cerimonia che si ripete dal 1971 a Brentino Belluno, di fronte al crocifisso eretto in ricordo dei "compagni di viaggio" scomparsi. All'inizio la cerimonia si svolgeva all'aperto, quindi presso una struttura di legno e, dal 1997, nella chiesetta eretta grazie al fondamentale contributo dell'Upav (unione Provinciale Autotrasportatori Veronesi) e di Iveco.

A fare gli onori di casa erano proprio il Presidente Upav Francesco Corsi e il General Manager del Mercato Italia Iveco, nonché Presidente della Concessionaria Iveco per

Verona e Trento Officine Brennero, Sergio Perini. La Santa Messa, celebrata dal Cardinale Attilio Nicora, già Vescovo di Verona negli anni Novanta, e dal rettore del santuario Don Angelo Santi, ha segnato la mattinata con la partecipazione di una folta rappresentanza di autotrasportatori e delle loro famiglie e di numerose personalità locali, tra cui il Sindaco di Verona Flavio Tosi, il Prefetto Italia Fortunati e il suo predecessore Francesco Giovannucci, l'Assessore provinciale ai Trasporti Alberto Martelletto e il Presidente del Consorzio ZAI Flavio Zuliani.

Nel corso del tradizionale pranzo sono stati premiati tre autotrasportatori, ciascuno in rappresentanza di un'Associazione di categoria: Paolo Peretti per la Fai, Sergio Giuseppe Soldà per la Fita-Cna e Remigio Fiore per l'Upav. Il premio istituito da Officine Brennero è stato consegnato a Raimondo Baù dell'omonima azienda e a Luigi e Giuseppe Bizzotto della BFC Trasporti.

*Nella foto, in piedi, da sinistra: Angiolina Mignolli, Roberto Tanto (già AD di Officine Brennero), Francesco Corsi (Upav), Matteo Feriani (Iveco), Giuseppe Signori (Fita Cna), Luigi Bizzotto (BFC), Eleuterio Arcese (Arcese Trasporti), Sergio Perini (General Manager Iveco Italia), Alessandro Viola (segretario Fai), Giorgio Adami (Associazione Industriali), Flavio Galzenati (Fai), Ezio Castelletti (Associazione Industriali). In basso, da sinistra, Soldà Sergio Giuseppe (premiato Fita), Remigio Fiore (premiato Upav), Giuseppe Bazzotto (premiato Officine Brennero), Paolo Peretti (premiato Fai) e Raimondo Baù (premiato Officine Brennero).*



## LA NUOVA SEDE DELL'OFFICINA MAZZAROLO



Doppia festa per la Mazzarolo Srl, Officina Autorizzata Iveco di Fonte, in Provincia di Treviso. In ottobre si è infatti inaugurata la nuova sede e si sono festeggiati i 30 anni della società fondata nel 1977 dai fratelli Egidio ed Ernesto Mazzarolo.

All'inizio l'attività era dedicata alla riparazione e manutenzio-

ne di macchine agricole e veicoli industriali e solo in seguito la revisione dei camion diventò la componente più importante dell'attività aziendale. Il passaggio definitivo all'assistenza dei veicoli industriali avvenne nel 1983 con il trasferimento nell'attuale insediamento e l'acquisizione del mandato di Officina Autorizzata Iveco. Evento che segnò anche l'inizio della collaborazione con la Concessionaria Iveco Sina Carri-Autosile V.I. Nel 1995 la Mazzarolo diventò una società a responsabilità limitata e, qualche anno più tardi, venne certificata ISO 9001:2000. Nel frattempo in azienda è operativa anche la seconda generazione: Maria Pia Mazzarolo segue l'amministrazione, Andrea la customer service nel suo complesso e Luca la diagnostica. Con la recente inaugurazione la superficie coperta è stata raddoppiata raggiungendo i 4.200 mq su un insediamento complessivo di oltre 22 mila. L'officina dispone di quattro fosse,

otto ponti per i veicoli di gamma leggera e altre postazioni di lavoro per gli interventi di meccanica. La Mazzarolo è infatti dotata di servizio revisione dei gruppi cambi e differenziali, motori e gruppi pompa-iniettori anche di ultima generazione, dispone di un reparto rettifica interno e anche di una carrozzeria. Una struttura completa in grado di dare al cliente una risposta per tutte le esigenze assistenziali.

Nella foto, da sinistra, i fratelli Ernesto ed Egidio Mazzarolo con Stefano Sina, Amministratore Delegato del gruppo Sina Carri.



## I VENT'ANNI DI VENETA DIESEL

Tutto era iniziato nel 1986, quando Ottavio Toffoli, bravo con i numeri e l'amministrazione, e Dionisio Tommasi, abile capo officina, decisero di unire le loro professionalità per creare una propria azienda. La piena operatività venne raggiunta l'anno successivo e quindi il ventesimo anniversario della Veneta Diesel è stato festeggiato quest'anno.

Nel frattempo c'è stato anche un importante cambio di sede, nel 2000, sempre nell'abitato di Treviso ma in una posizione più strategica, vicina all'autostrada e in prossimità della Tangenziale Sud. «Fu proprio questa nuova sistemazione logistica che ci consentì di diventare Officina Autorizzata Iveco - spiega Toffoli -. All'inizio solo per i Daily e, dal 2002, per tutta la gamma, dal leggero al Trakker, avviando così un solido rapporto di collaborazione anche con la Concessionaria Iveco Sina Carri-Autosile V.I.».



La sede dove sono stati festeggiati i vent'anni di attività sorge su un insediamento di 13 mila mq, dei quali 3.200 mq coperti, dove lavorano 12 dipendenti.



«La tipologia degli interventi ha subito un forte cambiamento negli ultimi anni - conclude Toffoli -, le lavorazioni meccaniche lasciano sempre di più spazio alle indagini diagnostiche, per le quali siamo dotati di attrezzature di ultima generazione. Nel 2004 abbiamo ottenuto l'autorizzazione a effettuare in sede il servizio di revisione dei veicoli industriali in collaborazione con la locale Motorizzazione; recentemente abbiamo installato un impianto a rulli per attivare e tarare i tachigrafi digitali».

Nella foto, da sinistra, Ottavio Toffoli e Dionisio Tommasi.



## MERCHANDISING DI SUCCESSO

Da tempo il merchandising legato alle aziende dell'automotive, e quindi anche a quelle che costruiscono veicoli industriali, è diventato un mezzo molto efficace per fidelizzare i propri clienti. Nel corso degli anni le proposte si sono evolute per rispondere sempre di più alle esigenze promozionali e per proporre oggetti e capi di abbigliamento più vicini alle tendenze della moda e ai desideri del pubblico.

Iveco ha ulteriormente potenziato queste tendenze fino a proporre tre linee di merchandising: l'istituzionale più legata al brand Iveco, l'Iveco All Blacks creata in affiancamento alla sponsorizzazione, infine l'Iveco Winning Spirit, l'ultima nata. In tutti i casi l'offerta è declinata attraverso proposte di abbigliamento ed accessori uomo e donna, articoli da regalo e per l'ufficio, modellini, giocattoli per i bambini e numerosi gadget.

Le ultime novità sono state presentate al Transpotec di Milano e al RAI di Amsterdam e sono andate letteralmente a ruba. Tutto quanto era disponibile alla vendita nelle due fiere è stato acquistato dai visitatori.

Iveco ha inoltre creato da un anno un "negoziò" per i propri dipendenti denominato "Iveco Gift Collection". Questo shop, che si trova all'interno della struttura Iveco in Lungo Stura Lazio a Torino, è sempre affollato di dipendenti che acquistano i capi di abbigliamento e l'oggettistica per sé e per i propri parenti e amici. Strutturato come una vera boutique, è aperto tre volte alla settimana negli orari della pausa pranzo.

L'idea di ampliare l'offerta di prodotti personalizzati è stata sviluppata a seguito della partnership con gli All Blacks. Complice anche l'elegante colore nero che caratterizza tutta la collezione, questa linea ha segnato un importante salto qualitativo nel merchandising Iveco. Magliette, felpe e giubbini, ma anche i numerosi accessori per il lavoro e il tempo libero, acquistano con la livrea Iveco-All Blacks un nuovo fascino e risultano molto apprezzati dal pubblico.



Proprio dal successo di questa proposta è nato un articolato programma che ha voluto ampliare il concetto un po' ristretto del tradizionale merchandising per allargarsi a una linea più ricercata nello stile e meno legata al taglio sportivo. Nasce così Iveco Winning Spirit. Già nel nome sottolinea lo stretto legame con Iveco e i suoi valori. Una linea più sofisticata e curata nei particolari, da poter indossare tutti i giorni, anche nelle occasioni in cui è richiesto un abbigliamento più elegante.

Tutti i prodotti sono rigorosamente "made in Italy" e declinati nei colori bianco e nero. In totale sono 14 capi, tra collezione donna e uomo, caratterizzati dalla stilizzazione del logo che, nella linea femminile, è proposto anche con applicazioni di Swarovski.

La linea Iveco Winning Spirit ha riscosso subito un grande successo, tanto da far subito pensare a nuovi e alternativi canali di distribuzione che saranno certamente attivati nel corso del prossimo anno.

In questo numero presentiamo un'iniziativa legata al veicolo commerciale leggero Iveco promossa dal Mercato Italia e dalla Rete delle sue Concessionarie a favore dei clienti

# IVECO DAILY UN FINE ANNO ALLA GRANDE!

L'ultimo scorcio del 2007 è dedicato al Daily, il veicolo commerciale leggero Iveco leader di mercato. La campagna di fine anno è stata promossa da uno spot che ha segnato il ritorno in radio del suo fortunato jingle "Digli di comprarsi un Daily!", riscuotendo nuovamente un buon successo tra la clientela e gli ascoltatori. Sulle principali emittenti commerciali nazionali sono andati in onda quindi a novembre una serie di annunci multisoggetto di tono simpatico e fresco che, in differenti situazioni e utilizzando gli accenti delle regioni italiane, da Nord a Sud, hanno giocato sulle inflessioni dialettali. Lo spot invitava ad acquistare un Daily sfruttando gli ecoincentivi e le particolari offerte previste dalle Concessionarie Iveco fino a dicembre. La campagna è durata due settimane e gli annunci sono stati trasmessi da Radio DeeJay, RDS, RTL 102.5, Radio 105, RMC e Radio Capital.

Ancora per tutto dicembre 2007 sono in corso specifiche iniziative di marketing diretto per offrire ai clienti Iveco della gamma leggera interessanti opportunità, in particolare per i possessori di un veicolo da rottamare. Si tratta di tre iniziative promozionali che sfruttano anche gli ecoincentivi statali per la rottamazione di veicoli con motorizzazioni Euro 0 ed Euro 1 abbinata a una nuova offerta Daily, cabinati e furgoni, per le gamme da 2,8 a 3,5 t di MTT. Una doppia e vantaggiosa offerta, la proposta di Iveco e gli ecoincentivi statali, irripetibile per la concomitanza e che deve essere assolutamente colta entro la fine dell'anno!

## DAILY MINIVAN

In controtendenza ad un'economia con prezzi in continua crescita, Iveco blocca il prezzo del MiniVan! Il nuovo Daily MiniVan viene infatti offerto a un prezzo netto di 14.900 euro (Iva, spese di trasporto e messa su strada escluse, comprensivo dello sconto sul veicolo e dei 2.000 euro del

l'ecoincentivo statale), con una comunicazione che privilegia le caratteristiche di compattezza e maneggevolezza del veicolo, oltre alla particolare attenzione all'impatto ambientale con gli standard delle motorizzazioni Euro 4.

Alle esigenze di un mercato altamente competitivo, Iveco risponde offrendo un veicolo: agile grazie al passo più corto, ecologico per i motori Euro 4, confortevole con il cambio sulla plancia, economico grazie ai vantaggi degli Ivecoincentivi!

## DAILY CABINATO

Comprare oggi e pagare dopo Pasqua? Con Iveco è possibile! A chi rottama un veicolo Euro 0 o Euro 1, Iveco offre il Daily 35C12 a ruote gemellate finanziabile con zero anticipo e prima rata dopo sei mesi! Il veicolo è offerto già allestito con cassone ribaltabile e autoradio con lettore CD compresi nel prezzo. Oltre ai 2 mila euro di ecoincentivi per la rottamazione, sono inclusi nell'offerta sei anni di polizza "Patente Sicura".

## DAILY FURGONE

Cosa si può fare in 180 giorni? Certamente il giro del mondo... ma anche iniziare a lavorare con un Daily furgone 35S12 di 12 mc di volume, con zero anticipo e prima rata dopo sei mesi per chi rottama un veicolo Euro 0 o Euro 1. L'allestimento comprende autoradio con lettore CD, motore Euro 4 e gli avanzati sistemi di sicurezza ESP e dispositivo anti-arretramento, oltre a sei anni di polizza "Patente Sicura".



OFFICIAL  
GLOBAL SPONSOR

# Nuovo Trakker Potenza e prestazioni

Il logo All Blacks, il simbolo della Felce argentata e ALL BLACKS® sono marchi depositati da NZRU



# IVECO

[www.iveco.com](http://www.iveco.com)